



Aula 06 - Seja uma Agência de viagens

Por que emitir passagens no particular?

- Como vimos, a limitação de CPF faz com que tenhamos restrição para escalar os ganhos com venda de milhas.
- E vender em plataformas faz com que as restrições sejam ainda maiores, porque as mesmas não tem um controle para que possamos emitir várias passagens para a mesma pessoa.
- A limitação de CPF faz com que eu não possa emitir passagem para além de um número específico de pessoas, porém posso emitir quantas passagens eu quiser para a mesma pessoa.
- Logo, se eu quiser escalar a venda de milhas, o ideal seria encontrar pessoas que viajam com frequência, assim eu poderia cadastra-los como beneficiários e vender varias passagens para eles, tornando o negócio extremamente lucrativo.
- Tenho que avaliar duas situações:
 - É um bom negócio pra mim?

- É um bom negócio para meu cliente?

Como emitir passagem no particular?

- Devo emitir passagem no dinheiro ou nas milhas? A conta é simples, depende das opções que eu tenho no mercado. Vamos a um exemplo prático

EXEMPLO 1 - Emissão com milhas ou dinheiro?

- Preço da passagem PAGANTE: R\$ 1.000,00 + TAXAS
- Preço da passagem com MILHAS: 20.000 milhas + TAXAS
 - Vamos desconsiderar as taxas, pois tanto no dinheiro quanto em milhas elas terão o mesmo valor. O que nos interessa saber é se vale a pena emitir com milhas e como seria feito a venda
- Para saber se vale a pena, eu teria que calcular o valor atribuído do milheiro, pra saber por quanto eu estaria utilizando minhas milhas (valor de referência → 1.000 milhas = R\$ 20,00).
- VALOR ATRIBUÍDO DO MILHEIRO = R\$ bem ou serviço / Milheiros necessários para resgate
 - R\$ bem ou serviço = R\$ 1.000,00
 - Milheiros necessários para resgate = 20 milheiros (20.000 milhas)
- VALOR ATRIBUÍDO DO MILHEIRO = R\$ 1.000,00 / 20 = R\$ 50,00
 - Sabendo que a minha referência para 1.000 milhas = R\$ 20,00, utilizar o milheiro nessa condição seria uma ótima estratégia.
- **A primeira pergunta foi respondida** → É um bom negócio pra mim, desde que o meu custo do milheiro seja inferior a R\$ 50,00.
- Como fazer com que seja um bom negócio para o seu cliente?

- Tornando o preço inferior ao da melhor opção dele (que é pagar R\$ 1.000,00 na passagem)
- Agregando valor a viagem dele (Incluindo acesso a Sala Vip, Transfer para aeroporto, Seguro viagem e etc)

Tornar o preço inferior ao da melhor opção do seu cliente

- Simples, você pode reduzir o preço final da passagem pra ele.
- Se você vender a passagem pro seu cliente pelo mesmo preço, você estaria “vendendo” seu milheiro por R\$ 50,00. Qual seria o diferencial para o seu cliente se o preço é igual e você não acrescentou nada? Neste caso ele provavelmente vai preferir comprar direto na Companhia Aérea ou Agência que tem mais SEGURANÇA.
- Agora, digamos que você decida vender o seu milheiro por R\$ 40,00.
 - $R\$ 40,00 \times 20 \text{ (20.000 milhas)} = R\$ 800,00 + \text{TAXAS.}$
 - Veja que o seu custo do milheiro está excelente e você ainda deu um desconto de 20% em relação ao preço PAGANTE.
 - A chance do seu cliente escolher você é grande

Agregar valor a viagem do seu cliente

- Você não só pode manter o preço da melhor escolha dele, ou seja, vender a passagem por R\$ 1.000,00, “vendendo” o seu milheiro a R\$ 50,00, quanto pode vender mais caro que a melhor opção dele. Como? Agregando valor a viagem.
- Entenda qual o propósito da viagem do seu cliente, quantos dias ele ficará no destino, onde ele pretende se hospedar, se ele acessa Salas VIP, como ele vai para o aeroporto, se vai despachar bagagem e etc.
- São inúmeras as formas de agregar valor a viagem. PESSOAS PAGAM MAIS CARO POR VALOR AGREGADO, não é sempre, mas pagam.

CONCLUSÃO

- Escute o seu cliente e veja se ele vê mais valor no desconto ou no valor agregado e esteja preparado para atendê-los. Não existe receita de bolo, você vai oferecer o que o cliente precisa, dentre as condições que você tem.

EXEMPLO 2 - Venda DIRETA (Eu mesmo emito)

- Dia 19/09/22 → Emiti passagem apenas para mim (24 VAGAS DISPONÍVEL)
 - Dia 20/09/22 → Vendi passagem para João, Maria e José (21 VAGAS DISPONÍVEIS)
 - Dia 28/09/22 → Vendi passagem para Paulo (20 VAGAS DISPONÍVEIS)
 - Dia 10/10/22 → Vendi mais uma passagem para Paulo (20 VAGAS DISPONÍVEIS)
 - Notem que eu como Paulo já ocupou uma vaga, posso vender quantas passagens quiser pra ele.
 - Dia 20/10/22 → Vendi 4 passagens para Ana (19 VAGAS DISPONÍVEIS)
 - Vejam que independente da quantidade, Ana ocupa apenas uma vaga
 - Dia 20/09/23 → João, José e Maria desocupam a vaga (22 VAGAS DISPONÍVEIS)
 - Dia 28/09/23 → Paulo desocupa a vaga (23 VAGAS DISPONÍVEIS)
 - Dia 20/10/23 → Ana desocupa a vaga (24 VAGAS DISPONÍVEIS)
- Vender passagens diretamente demanda mais tempo, porém traz mais ganhos, pois você pode "vender" mais milhas.