



Blog do E-Commerce

Comércio Eletrônico e Marketing Digital

INÍCIO E-COMMERCE COMPRAS COLETIVAS MARKETING DIGITAL MÍDIAS SOCIAIS EMPREENDEDORISMO SOBRE

[Anúncios Google](#) [Compras](#) [Seguro Viagem](#) [CVC Turismo](#) [Seguro Direto](#)

Compras Coletivas de turismo – Evite problemas

[COMPRAS COLETIVAS](#) | [BLOG DO E-COMMERCE](#) |

Evite problemas com as ofertas de turismo em compras coletivas

Muitas vezes é mesmo difícil resistir àquele e-mail que chega à caixa de mensagem oferecendo milagrosos 40% de desconto num cruzeiro pelo Caribe ou diárias num hotel na beira da praia pela metade do preço. Com promoções relâmpagos ou abatimentos válidos por tempo determinado, os **sites de compras coletivas** – fenômeno nascido nos Estados Unidos em 2008 e que vem ganhando adeptos no Brasil oferecendo produtos que variam de pizzas a tratamentos de beleza, com preços mais que competitivos – voltam-se agora para o turismo.

Os grandes desse modelo, como GroupOn (que lançou uma seção exclusiva para viagens) e Peixe Urbano, já incluíam **hotéis e pousadas** em suas páginas. Mas são os sites voltados só para **viagens**, que não existiam até o ano passado, que mostram como a novidade se consolidou, a ponto de incomodar as operadoras tradicionais. Lá na ponta, está o consumidor. Mas, antes de confirmar a compra, é preciso tomar cuidados, para que a oportunidade coletiva não vire um problema pessoal e intransferível.

Pechinchas vão de pousadas na serra a cruzeiros pelo Caribe

Como funciona essa tal **compra coletiva**? Basicamente trata-se de uma **promoção** oferecida por um estabelecimento e divulgada por um site na internet. Para cada compra (ou cupom, como é chamado em algumas páginas), o site ganha uma comissão sobre o valor pago pelo consumidor. No caso das hospedagens, depois de concluir a compra, o cliente marca, dentro do prazo estipulado, uma data diretamente com o hotel ou **pousada**. No caso de pacotes de viagens (como cruzeiros), há uma data já determinada, normalmente em prazos apertados.

As ofertas de **viagens** se dividem em duas categorias: as que vendem estadias em **hotéis e pousadas** em baixa temporada (excluindo os feriados e os fins de semana mais concorridos), com validade longa, e as de pacotes de última hora, com datas específicas. É bom ressaltar que, na grande maioria dos casos, essas promoções não incluem transporte, taxas ou outras providências burocráticas, como documentação e seguro-viagem, para pacotes no exterior.

Criado em 6 de dezembro de 2010, o **Viajar Barato** foi um dos primeiros **site de compras coletivas** a focar exclusivamente no **turismo**. No começo, seus principais parceiros eram pousadas e **hotéis** de beira de praia ou serra. A grande virada aconteceu quando passou a anunciar cruzeiros marítimos. As companhias de navegação encontraram neste canal de venda um escape de última hora perfeito para suas cabines desocupadas. Em seguida, vieram as **agências de viagens** com pacotes e voos fretados para o exterior.

No começo de março, por exemplo, o site anunciava um **cruzeiro** de uma semana a bordo de um meganavio da Royal Caribbean com 45% de desconto e um pacote pelo norte da África pela metade do preço. Ambos sem a parte aérea. No início do ano, a promoção para completar um voo fretado para a Flórida fez sucesso entre os viajantes.

- Nosso negócio é o que as agências não vendem: as vagas ociosas, a baixa temporada. Somos complementares ao mercado tradicional, não concorrentes – diz um dos sócios e fundador do site, Luiz Fernando Vieira.

BUSCA AVANÇADA

Não encontrou o que procurava? Pesquise aqui

Google™ Pesquisa Personalizada

ASSINE NOSSO BOLETIM SUBSCRIBE TO RSS






Subscribe to **RSS** or enter you email to receive newsletter for news, articles, and updates about what's new.



Seu upgrade profissional em marketing digital começa aqui




ÚLTIMOS COMENTÁRIOS

-  **Jesus:** sabe o que acontece com ogroupon, no lançamento da sua oferta eles oferecem as empresas ...
-  **Renata:** Olá, muito bom esse artigo, me deu uma luz, vou começar a dar importância a mídia soci...
-  **Marcelo:** Consegui alguma empresa? Também preciso Obrigado...
-  **Fabiano:** Falou bem! Um blog tem que ser bastante dinâmico, popular e bem organizado. E para ele se...
-  **Carlos:** gostei sera muito util, embora acredite que o autor poderia dar algumas dicas a mais....

VÍDEO EM DESTAQUE

NOTÍCIAS

 **SMS está auxiliando os sites**

 Comprometa-se com o meio ambiente. Imprima somente se for necessário!

Os números do Viajar Barato mostram que em seus três primeiros meses o site vendeu mais de 1.500 cupons de desconto, o que significa que cerca de cinco mil pessoas aproveitaram as ofertas de viagens e hospedagem. Em seu mês mais rentável, fevereiro, lucrou pouco mais de R\$ 1 milhão.

Seu concorrente direto, o **Hotel Urbano**, voltado exclusivamente para hospedagem, foi criado apenas dez dias depois. Desde então o site já vendeu cerca de 16 mil cupons. Para o diretor comercial do site, Antônio Gomes, o mercado tradicional está adotando a velha estratégia do "se não pode vencê-los, junte-se a eles":

- Algumas operadoras já oferecem seus pacotes nesses sites. É a nova realidade.

Pioneiro nesta onda e um dos maiores em atividade no Brasil, o americano Groupon lançou recentemente uma seção dedicada apenas a ofertas de turismo, chamada Hotéis e Viagens, com hospedagens e até passagens aéreas. No começo do mês, uma das promoções que chamavam atenção no canal era de tarifas da Puma Air, empresa que voa de São Paulo a destinos nas regiões Norte e Nordeste.

- Temos uma forte atuação no setor e queremos ampliá-la. Nossa presença global permite que levemos esse conceito a vários países onde estamos presentes – diz o CEO do Groupon Brasil, Florian Otto.

O presidente da Associação Brasileira da Indústria de Hotéis (ABIH), Alfredo Lopes, considera essa nova onda positiva por aquecer o turismo nas cidades menores, que sofrem mais com a sazonalidade.

- Para o Rio não faz muita diferença, porque a taxa de ocupação é sempre alta. Mas para pousadas na Região Serrana e na Região dos Lagos, pode ser excelente. E para os consumidores é uma oportunidade de ter bons preços.

bomnegócio.com
compre e venda perto de você

Câmeras Imóveis Motos
Rodas Notebooks Relógios

anuncie grátis

Enquanto os donos de hotéis se encantam com a possibilidade de ver seus quartos vazios se encherem, os representantes das agências de viagens ainda enxergam as compras coletivas com desconfiança.

- Esses sites são uma alternativa para os consumidores, claro. Mas quem vai comprar precisa saber exatamente quem está por trás daquele serviço, e é preciso tomar uma série de cuidados – alerta o presidente da Associação Brasileira das Agências de Viagens (Abav), Carlos Alberto Amorim Ferreira.

Ele admite que o surgimento destes potenciais concorrentes virtuais não foi a melhor notícia que as agências tradicionais receberam nos últimos meses. Mas reconhece que é um sinal de que o setor precisa se modernizar rapidamente para se adaptar aos novos tempos.

- Gostar (da nova onda de compras pela internet) a gente não gosta, mas tem que se adaptar. É claro que num primeiro momento uma novidade dessas afeta os negócios, mas é uma questão de se reposicionar no mercado. A internet é uma ferramenta que não pode ser ignorada – diz Ferreira, que vê um novo papel do agente de viagens. – Ele será cada vez mais um consultor especializado, não mais um intermediário entre o fornecedor e o turista. Por isso que o consumidor deve estar cada vez mais atento.

Para não ficar com o cupom na mão

As facilidades oferecidas pelos sites de compras coletivas nem sempre se realizam. Não são poucos os casos em que os clientes não conseguem agendar sua *hospedagem* porque o **hotel** vendeu mais cupons do que poderia suportar e até mesmo de tarifas supervalorizadas para mascarar o desconto real da promoção. Para não transformar um fim de semana prazeroso em dor de cabeça, é bom tomar alguns cuidados.

- As compras nesses canais são feitas quase sempre no impulso, o que é perigoso. Antes de fechar negócio, é preciso pensar um pouco e avaliar as condições – diz a advogada Fabíola Meira, especializada em direito do consumidor, do escritório Braga Nascimento e Zilio Advogados Associados.

Uma das **queixas** mais recorrentes diz respeito à dificuldade para marcar datas da hospedagem. Em geral, as regras das *promoções* excluem feriados e semanas de altíssima temporada, como festas de fim de ano. Mas não os fins de semana normais, que, claro, são os mais concorridos.

de e-commerce na redução de fraudes : SMS está auxiliando os sites de e-commerce na redução d...

Amazonas desponta no comércio eletrônico na região Norte : Amazonas desponta no comércio eletrônico na região Nort...

E-commerce procura profissionais e não acha : E-commerce procura profissionais e não acha O comércio...

Procon SP divulga lista com 200 sites de compras irregulares : Procon SP divulga lista com 200 sites de compras irregu...

Localize – Rastreado encomendas pelos correios : Localize - Rastreado encomendas pelos correios Nos d...

BLOG DO E-COMMERCE NO FACEBOOK

facebook

Blog do E-Commerce

1,428 pessoas curtiram **Blog do E-Commerce**.

Cristiane Luzia Mariana Leila Cristofer
Gildásio Janete Maryane Luiz Fernanc Leopoldo
Erica Antonio Danilo Fafa Walter
Cris Luiz Henrika Ciabela Ivan

BLOG DO E-COMMERCE

BlogDoEcommerce Qual o prazo de retorno do investimento no comércio eletrônico? Veja algumas considerações - ow.ly/fLGik #Ecommerce
about 1 hour ago · reply · retweet · favorite

BlogDoEcommerce Veja algumas dicas sobre como utilizar o Twitter como ferramenta de marketing pessoal - ow.ly/fLG6a #RedesSociais
about 1 hour ago · reply · retweet · favorite

BlogDoEcommerce SMS está auxiliando os sites de e-commerce na redução de fraudes ao ser utilizado como cross channel - ow.ly/fLELJ #Ecommerce
about 1 hour ago · reply · retweet · favorite

BlogDoEcommerce Amazonas desponta no comércio eletrônico na região Norte - ow.ly/fLCGD
about 1 hour ago · reply · retweet · favorite

BlogDoEcommerce Quer montar uma loja virtual e não sabe por onde começar? Conheça nossa seção de artigos sobre e-commerce - ow.ly/fLYLq
2 hours ago · reply · retweet · favorite

BlogDoEcommerce Qual o prazo de retorno do investimento no comércio eletrônico? Veja algumas considerações - ow.ly/fLYfa #Ecommerce
2 hours ago · reply · retweet · favorite

- Antes de comprar, veja quantos quartos o hotel oferece. Depois repare quantas pessoas já compraram a oferta. Quanto maior a diferença entre o número de compradores e o de habitações, maior será a espera. Em alguns casos, pode mesmo levar meses – alerta Fabíola.

Outra situação que pode ser verificada antes de clicar no botão “confirmar” é saber se o desconto corresponde à realidade. Se tivesse entrado em contato com a pousada em Búzios que oferecia duas diárias de fim de semana por R\$ 425 (metade de R\$ 850, valor anunciado como normal), o médico Rafael Erthal teria sido informado que duas diárias sairiam por R\$ 500, sem promoção alguma. Ou seja, o desconto real estava longe dos 50% prometidos pelo Groupon.

- Eu me senti enganado, porque esperava um nível de hospedagem e encontrei outro, bem abaixo. Foi minha primeira e última compra desse tipo – diz o médico.

História parecida viveu a fonoaudióloga Andréa Amado. Ela pagou R\$ 349 por um fim de semana em Penedo, anunciado com desconto de 50%. Chegando lá, achou o hotel simples demais para o valor. Ao retornar ao Rio, ligou para o estabelecimento e descobriu que um pacote idêntico ao dela sairia por R\$ 380. Mas, diferentemente de Erthal, teve seu dinheiro de volta após reclamar com o Click On, site por onde realizou a compra.

O Procon-RJ ressalta que a restituição não é um favor. Como em qualquer outro tipo de relação com o consumidor, a devolução do dinheiro em caso de serviço mal prestado ou propaganda enganosa é obrigatória. E sendo compra realizada a distância (pela internet), o cliente também tem o direito mudar de ideia e cancelar o pedido em até uma semana. Mesmo que os sites avisem, em suas condições de venda, que não há restituição.

- Bio
- Artigos

SEÇÕES DO SITE

- Blogs & WordPress
- Compras Coletivas
- Consumidor Digital
- Cursos e Eventos
- Destaques
- E-Commerce
- E-Mail Marketing
- Empreendedorismo
- Facebook
- Google Analytics
- Leilão de 1 Centavo
- Links Patrocinados
- M-Commerce
- Marketing Digital
- Meios de Pagamento
- Mídias Sociais
- Notícias
- Plataformas
- Provedor de Hospedagem
- Sem categoria
- SEO – Otimização de Sites
- Tecnologia
- Twitter
- Webdesign



Blog do E-commerce

Os artigos publicados pela Redação do Blog do E-commerce são coletados na Internet ou enviados por nossos colaboradores e não necessariamente representam a opinião de nossa equipe. Nosso objetivo é o de fornecer os mais variados pontos de vista para profissionais e empreendedores do comércio eletrônico e marketing digital.



Últimos artigos de Blog do E-commerce ([ver todos](#))

- [SMS está auxiliando os sites de e-commerce na redução de fraudes](#) - 3 de dezembro de 2012
- [Amazonas desponta no comércio eletrônico na região Norte](#) - 3 de dezembro de 2012
- [Recebimento de mercadorias reserva armadilhas aos varejistas](#) - 3 de dezembro de 2012

GD Star Rating

loading...

Compras Coletivas de turismo - Evite problemas, 8.2 out of 10 based on 6 ratings



+1 0



Seja o primeiro de seus amigos a curtir isso.

Cadastre seu e-mail em nosso Boletim Informativo ou assinar nosso Feed:

Cadastrar



Comprometa-se com o meio ambiente. Imprima somente se for necessário!