

Guia para o Trade Local

TOP

2026

Operadoras Turísticas
ITACARÉ - BAHIA



REALIZAÇÃO

SECRETARIA DE TURISMO
MUNICÍPIO DE ITACARÉ

APDO

COMTUR

SPHA

SEBRAE

Bahia!

GOVERNO DO ESTADO

BAHIA

SECRETARIA DE TURISMO

ERfour

OMNIBEES

TURISMO

2026

Cartilha Top Operadoras 2026

Guia para o Trade Local

Sumário

1.	Apresentação da Cartilha	03
2.	O que é o evento Top Operadoras?	04
3.	Programação do evento Top Operadoras 2026	05
4.	Por que participar de um evento de turismo?	06
5.	Vocabulários que você precisa conhecer	07
6.	Quem são as Operadoras de Turismo?	10
7.	Rodada de Negócios – O que é e como funciona?	11
8.	Como o trade pode se preparar para a rodada?	12
9.	Como aproveitar o famtour e as visitas técnicas?	13
10.	Checklist para participantes	14
11.	Dúvidas frequentes	15
12.	Contato da organização	16

REALIZAÇÃO:



APÓIO:



GOVERNO DO ESTADO



1 Apresentação da Cartilha

Esta cartilha foi elaborada para apoiar os empreendimentos de Itacaré que participarão do evento **Top Operadoras 2026**. O objetivo é fornecer orientações claras, acessíveis e estratégicas para que o trade aproveite ao máximo a oportunidade de se conectar com as principais operadoras turísticas do país.

Ao longo das próximas páginas, você encontrará informações sobre o que é o evento, como funciona a rodada de negócios, como se preparar para apresentar sua empresa e quais atitudes podem fortalecer a imagem do destino. Este material é voltado tanto para quem já participa do mercado há anos quanto para quem está começando agora.

Vamos juntos fortalecer o turismo de Itacaré!



2

O que é o evento

Top Operadoras?



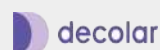
O Top Operadoras de Turísticas é um evento estratégico realizado em Itacaré com o objetivo de reconhecer as operadoras que mais comercializaram o destino nos últimos 12 meses. Mais do que uma premiação, o evento promove o encontro entre os principais vendedores do destino e os representantes do trade turístico local.

Durante quatro dias de programação, os convidados participam de visitas técnicas, experiências em atrativos turísticos, rodada de negócios e uma cerimônia de premiação. Essa vivência proporciona às operadoras um conhecimento aprofundado sobre o destino e gera oportunidades reais de parcerias comerciais.

O evento realizado com apoio da Prefeitura de Itacaré, por meio da Secretaria Municipal de Turismo, Ministério do Turismo e pela Secretaria de Turismo do Governo do Estado da Bahia, COMTUR, SEBRAE, Ertour, Omnibees, Sindicato Patronal de Alimentação e Hospedagem e outras entidades do setor.

Em sua quarta edição, o Top Operadoras Turísticas tem sido um evento de grande importância para a promoção do destino Itacaré junto ao mercado nacional, ampliando sua presença entre os principais canais de distribuição, fortalecendo parcerias, posicionando Itacaré entre os destinos mais desejados do país e abrindo novas possibilidades para o desenvolvimento do turismo local.

OPERADORAS DE 2025



3

Programação para as Operadoras

27 / MAI

Quarta-feira

- Check-in
- Jantar de boas-vindas

28 / MAI

Quinta-feira

- Imersão aos atrativos do destino

29 / MAI

Sexta-feira

- Apresentação do destino Itacaré
- Rodada de Negócios - 8h às 12h
- Visita técnica aos meios de hospedagem
- Cerimônia de Premiação das Operadoras

30 / MAI

Sábado

- Checkout

Obs.: Programação sujeita a alterações.

4

Por que participar de um

Evento de Turismo?

Eventos como o Top Operadoras ou eventos de turismo representam uma oportunidade estratégica para empreendimentos locais. Ao participar, sua empresa pode:

1.

Aumentar a visibilidade junto a operadoras e agências de turismo nacionais e internacionais;

2.

Ampliar a rede de contatos comerciais, fortalecendo relacionamentos institucionais e profissionais;

3.

Entender o mercado, conhecendo o perfil de quem vende seu destino;

4.

Ajustar sua oferta turística de acordo com a demanda observada durante as reuniões e visitas;

5.

Gerar negócios reais, a partir da inclusão em pacotes, catálogos e canais de venda das operadoras;

6.

Fortalecer o destino como um todo, demonstrando profissionalismo e preparo do trade local.

“

Participar de eventos como este contribui diretamente para o crescimento sustentável do turismo na cidade.

”

5

Vocabulários

que você precisa conhecer

Este material foi pensado tanto para profissionais experientes quanto para quem está entrando agora no setor. Confira a seguir os principais termos utilizados em eventos de turismo:



O QUE É TRADE?

Termo usado para se referir aos profissionais e empresas que atuam na cadeia produtiva do turismo, como meios de hospedagem, agências de turismo, receptivos, guias, bares, restaurantes, entre outros. O segmento do trade que participará do Top Operadoras será composto principalmente pelos meios de hospedagem, além de alguns prestadores de serviço pontuais que poderão contribuir com a propagação das informações e o fortalecimento da imagem do destino junto às operadoras.

O QUE SÃO OPERADORAS DE TURISMO?

Operadoras de turismo são empresas que planejam, organizam e comercializam pacotes turísticos completos. Elas negociam diretamente com fornecedores, como hotéis, agências de turismo, receptivos e companhias aéreas, reunindo serviços como hospedagem, transporte, passeios e experiências em um único produto, que pode ser vendido por agências ou diretamente ao consumidor.



Diferença entre operadora e agência de turismo: A operadora monta os pacotes de viagem e a agência revende ao consumidor final. Muitas vezes, trabalham em parceria.

QUAL O PAPEL DA AGÊNCIA DE TURISMO?



É uma empresa legalmente constituída que oferece serviços relacionados a viagens, como venda de passagens, pacotes turísticos, reservas de hospedagem, transporte, entre outros. A agência intermedeia a relação entre o turista e os diversos prestadores de serviços turísticos, podendo atuar como vendedora direta ou como revendedora de produtos organizados por operadoras de turismo.



O QUE SÃO OS AGENTES DE VIAGENS?

É o profissional que trabalha dentro de uma agência de turismo ou de forma independente, atuando na **venda direta** de produtos e serviços turísticos para o cliente final. O agente é responsável por **atender, orientar e organizar** as viagens conforme as necessidades do cliente, utilizando os produtos das operadoras, companhias aéreas, hotéis e demais fornecedores.

O QUE É UM FAMTOUR?

Abreviação de "familiarization tour". É uma viagem organizada para que agentes ou operadores conheçam o destino, vivenciando os serviços e atrativos para vendê-los com mais propriedade. Em Itacaré, é comum que operadores e agentes se surpreendam com a estrutura e a diversidade de atrativos do destino, que muitas vezes superam suas expectativas. Por isso, o famtour tem se mostrado uma ferramenta essencial para promover uma visão real e positiva da cidade, fortalecendo a comercialização e a confiança no destino.



O QUE É UM PRESS TRIP?

Viagem de familiarização voltada à imprensa, com o objetivo de gerar cobertura jornalística e divulgação espontânea sobre o destino. Itacaré também recebe grupos de jornalistas para vivenciarem e registrarem as experiências locais. Um exemplo marcante foi o press trip em parceria com a Azul Viagens, que resultou em matérias nas revistas de bordo da companhia, ampliando a visibilidade do destino junto a um público diversificado e qualificado.

O que é uma rodada de negócios?

Encontro entre o trade local e operadoras, com reuniões dinâmicas e agendadas para apresentação de produtos e negociação de parcerias.



O QUE É PITCH?

Pitch é uma apresentação breve, clara e objetiva sobre sua empresa ou serviço, com foco nos diferenciais e no potencial de parceria comercial. No contexto da rodada de negócios, trata-se de uma versão enxuta da sua proposta comercial, pensada para despertar interesse em pouco tempo (geralmente entre 1 a 3 minutos). O pitch deve explicar quem você é, o que sua empresa oferece, quais são os diferenciais e por que o operador deve se interessar pelo seu serviço.



O QUE SÃO VISITAS TÉCNICAS?

São momentos em que os operadores conhecem, presencialmente, os equipamentos turísticos do destino (hotéis, atrativos, receptivos), com o intuito de avaliar a estrutura e os serviços.

O QUE SÃO EQUIPAMENTOS TURÍSTICOS?

São estruturas, serviços e estabelecimentos que dão suporte à atividade turística e atendem às necessidades dos visitantes durante a viagem. Incluem meios de hospedagem, restaurantes, atrativos estruturados, centros de atendimento ao turista, transporte local, entre outros. A qualidade dos equipamentos turísticos influencia diretamente na experiência do visitante e na competitividade do destino.



O QUE SÃO FEIRAS OU EVENTOS DE TURISMO?

Encontros setoriais (como WTM Latin America, Abav Expo ou eventos da Azul Viagens) que reúnem profissionais do turismo para networking, divulgação de produtos e geração de negócios. A participação de Itacaré nessas feiras permite ampliar a visibilidade do destino, atrair novos fluxos de visitantes e estabelecer conexões comerciais e institucionais. Além disso, contribui para apresentar os diferenciais do município diretamente aos principais compradores do setor, como operadoras e grandes agências, e fortalecer articulações que podem ampliar a possibilidade de captação de recursos para novos projetos.



O QUE SÃO OS RECEPTIVOS E QUAL A IMPORTÂNCIA PARA AS OPERADORAS?

Receptivos são empresas locais especializadas em acolher e conduzir visitantes durante sua estadia, oferecendo traslados, passeios, roteiros personalizados e suporte no destino.

Para as operadoras, os receptivos são parceiros fundamentais, pois garantem que os serviços contratados sejam bem executados, contribuindo para a satisfação do cliente final. Eles também fornecem segurança logística, conhecimento territorial e agregam valor à experiência do turista, fortalecendo a confiança da operadora no destino. Ter um receptivo estruturado na cidade transmite segurança operacional para as operadoras, que se sentem mais confiantes em incluir o destino em seus pacotes e promoções.



6

Quem são as

Operadoras de Turismo?

As operadoras de turismo são empresas fundamentais para a comercialização dos destinos no mercado nacional e internacional. Elas são responsáveis por montar pacotes de viagem completos, combinando diferentes serviços como hospedagem, transporte, passeios e experiências.

No contexto do **Top Operadoras**, o evento reúne as operadoras que mais venderam o destino Itacaré no último ano. São empresas que já atuam com alto volume de vendas e que, ao conhecerem melhor o destino, tendem a ampliar a oferta de pacotes para a cidade.

Algumas das operadoras que já participaram do **Top Operadoras**: CVC, Azul Viagens, Decolar, Bancorbrás, Viagens Promo, Orinter, Europlus, FRT Operadora, Booking.com, Expedia, E-HTL, BestBuy Travel, EZLink, TBO Holidays, entre outras, todas com presença confirmada em edições anteriores do evento.

O relacionamento direto com essas empresas possibilita que Itacaré esteja presente em mais canais de venda, em campanhas promocionais e em plataformas com grande alcance junto ao público final.





7 Rodada de Negócios

O que é e como funciona?

A rodada de negócios é um dos momentos mais estratégicos do evento Top Operadoras. Trata-se de um encontro direto entre os meios de hospedagem e agências com as operadoras de turismo convidadas, com o objetivo de apresentar produtos, estabelecer parcerias comerciais e fortalecer a rede de contatos.

O modelo da rodada é dinâmico: os atendimentos acontecem de forma organizada, com duração limitada por reunião. Dependendo do número de participantes, pode ser adotado o formato em que as operadoras permanecem fixas e o trade local circula entre as mesas — ou o inverso.

Cada participante deve estar preparado para apresentar sua empresa de forma objetiva e profissional, destacando sua estrutura, diferenciais e condições comerciais específicas para as operadoras.

A rodada de negócios é a porta de entrada para que os produtos turísticos de Itacaré ganhem espaço nos pacotes das operadoras, ampliando a presença do destino nos mercados nacional e internacional.

8

Como se preparar para a

Rodada de Negócios?

Participar de uma rodada de negócios é uma oportunidade valiosa para divulgar sua empresa, fechar parcerias e fortalecer sua marca no mercado. Para garantir bons resultados, é importante que os empreendimentos locais estejam bem preparados. Confira algumas orientações:

1.

Apresentação clara e objetiva do seu produto
Tenha um pitch pronto com as principais informações: estrutura, diferenciais, público-alvo e localização. Explicar quem você é, o que sua empresa oferece, quais são os diferenciais, e por que o operador deve se interessar pelo seu serviço.

2.

Material de apoio profissional
Leve folders, cartões, QR Codes, catálogos digitais ou apresentações curtas que possam ser acessadas facilmente. Se possível, use identidade visual consistente com sua marca.

3.

Tabela de tarifas e condições especiais
Apresente preços claros, categorias de acomodação ou serviços e condições diferenciadas para operadoras (ex: comissão, cortesias, bloqueios). Indique validade dessas tarifas e flexibilidade.

4.

Postura profissional e comunicação estratégica
Seja pontual, cordial e objetivo nas reuniões. Ouça o operador e busque entender que tipo de produto ele está buscando.

5.

Conhecimento básico sobre o evento e os participantes
Saiba quem são os operadores presentes e estude previamente os que têm mais afinidade com seu perfil de serviço. Esteja preparado para adaptar sua fala conforme o tipo de operadora (lazer, corporativo, grupos, luxo, etc).

6.

Seguimento pós-evento
Anotar contatos e interesses manifestados durante os encontros. Após o evento, envie e-mails de agradecimento e retome as conversas com propostas mais concretas.

9

Como aproveitar o

Famtour e as Visitas Técnicas?

O famtour e as visitas técnicas são momentos valiosos para apresentar a estrutura e o atendimento da sua empresa de forma positiva e profissional. Esses encontros permitem que os operadores conheçam presencialmente o destino e criem uma conexão real com os produtos que irão vender.

Será possível realizar visitas técnicas apenas aos estabelecimentos que participarem da rodada de negócios. O deslocamento até esses locais será acordado diretamente entre o operador e o empreendimento visitado, de acordo com a disponibilidade e interesse de ambas as partes.

Para que a experiência seja marcante e gere resultados, é importante que o trade local esteja preparado para encantar:

1

Organize seu espaço e equipe

Garanta que o local esteja limpo, sinalizado e acolhedor. Oriente sua equipe para receber com cordialidade, atenção e agilidade.

2

Destaque seus diferenciais

Mostre o que torna seu serviço único. Pense em experiências sensoriais, detalhes da estrutura ou histórias que conectem emocionalmente com os visitantes.

3

Seja breve e objetivo

Durante as visitas, o tempo é curto. Prepare uma apresentação clara e direta sobre sua empresa, com foco no que mais interessa para quem vende o destino.

4

Ofereça materiais ou brindes estratégicos

Se possível, entregue cartões, folders ou QR Codes com seus contatos e informações comerciais. Brindes criativos e úteis ajudam a fixar sua marca.

5

Aproveite para escutar e ajustar

Observe as reações dos operadores, anote sugestões e esteja aberto a adaptar serviços para atender melhor esse público.

Esses momentos presenciais criam uma relação de confiança entre o trade local e os operadores de turismo. Uma boa experiência durante o famtour pode ser decisiva para que seu empreendimento seja incluído nos pacotes e recomendações futuras.

10

Checklist

para participantes



Para que sua participação no Top Operadoras 2026 seja produtiva, organizada e estratégica, prepare-se com antecedência. Use este checklist como guia:

Antes do evento

- Atualize suas tarifas e condições especiais para operadoras
- Prepare um pitch de apresentação (curto e objetivo)
- Reúna material promocional (folders, cartões, QR Code, catálogo digital)
- Organize sua identidade visual (mesa, crachá, material de apresentação)
- Treine sua equipe para o atendimento durante visitas técnicas
- Estude o perfil das operadoras participantes
- Defina diferenciais que deseja destacar

Durante a rodada de negócios

- Seja pontual e mantenha boa postura profissional
- Mantenha materiais acessíveis e organizados
- Anote contatos e observações importantes
- Escute atentamente e adapte sua fala conforme a operadora

Durante as visitas técnicas

- Prepare o espaço com antecedência (limpeza, ambientação, sinalização)
- Tenha alguém da equipe disponível para apresentar o local
- Ofereça materiais ou brindes, se possível
- Seja receptivo, claro e gentil

Após o evento

- Envie e-mails de agradecimento
- Retome contatos com propostas e condições ajustadas
- Avalie o que funcionou bem e o que pode ser melhorado para os próximos encontros

11

Dúvidas Frequentes

1.

Preciso pagar para participar da rodada de negócios ou das visitas técnicas?

Não. A participação dos empreendimentos locais convidados não envolve custo, mas exige compromisso com a qualidade da apresentação e atendimento.

2.

Sou do trade, mas não soube da reunião de apresentação inicial. Posso participar?

As vagas para a rodada de negócios são limitadas e definidas com base na estrutura do evento e perfil das operadoras. Desde que participe do segmento de hospedagem, é possível sim participar. Basta se inscrever pelo formulário de inscrição que será disponibilizado alguns dias antes do evento.

3.

Minha empresa pode ser visitada mesmo sem estar na rodada?

As visitas técnicas estão previstas apenas para os estabelecimentos que participarem da rodada de negócios. As visitas serão previamente agendadas para que os operadores possam organizar seus horários e atividades.

4.

Como saberei o horário da minha reunião na rodada de negócios?

A equipe organizadora enviará os horários da rodada de negócios com antecedência, com base no número de operadoras e empreendimentos participantes. Por isso, é importante se inscrever através do formulário enviado pela SETUR.

5.

Posso indicar outro responsável para atender no meu lugar?

Sim, desde que a pessoa esteja capacitada e autorizada para apresentar a empresa e negociar com operadoras.

6.

Vai ter transporte para os operadores durante as visitas?

O deslocamento será organizado conforme a logística de cada operador e estabelecimento. O ideal é manter contato direto para alinhar os detalhes com antecedência.

7.

Como faço para manter contato com os operadores após o evento?

Troque cartões ou contatos digitais durante os encontros. É importante fazer o acompanhamento após o evento com mensagens de agradecimento e propostas.

8.

Como posso ajudar a aumentar o número de eventos e ações que fortalecem o turismo de Itacaré?

Frequentemente, a Setur Itacaré envia um formulário aos meios de hospedagem para entender qual o público recebido na cidade. Esses dados são compartilhados com a Secretaria de Turismo do Governo do Estado e são extremamente importantes para que a Prefeitura, junto a deputados e outros órgãos públicos, tenham subsídios e argumentos concretos para investir em novas ações no município. A Setur Itacaré pretende estender essa pesquisa também para os restaurantes, agências e guias locais. Por isso, é fundamental que os empresários deem a devida importância a essa pesquisa rápida e respondam no prazo estipulado, permitindo que os dados sejam analisados e enviados com regularidade.

CONTATO



secturismo@itacare.ba.gov.br



www.destinoitacare.com.br



@Destinoitacare | @Seturitacare

SECRETARIA DE
TURISMO



PREFEITURA MUNICIPAL DE
ITACARÉ
CUIDANDO DO PRESENTE, TRANSFORMANDO O FUTURO.



REALIZAÇÃO:

SECRETARIA DE
TURISMO



PREFEITURA MUNICIPAL DE
ITACARÉ
CUIDANDO DO PRESENTE, TRANSFORMANDO O FUTURO.

APÓCIO:

COMTUR
ITACARÉ

SPHA
SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E GESTÃO

SEBRAE
SISTEMA NACIONAL DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Bahia!
TURISMO

GOVERNO DO ESTADO
BAHIA
SECRETARIA DE TURISMO

ERfour
EROSION CONTROL

OMNIBEES
OMNIBUS TOURS

