**Sumário Executivo estendido do Tourbr.com**

**1. O Conceito do Negócio e a Oportunidade**

Tourbr.com é um website voltado ao turista estrangeiro (inicialmente de língua inglesa) interessado no Brasil. Devido aos dois principais eventos turísticos que ocorrerão no país nos próximos anos (Copa do Mundo de Futebol de 2014 e Olimpíadas de 2016), o turismo receptivo crescerá consideravelmente, apresentado oportunidades para negócios que assessorem o turista estrangeiro no planejamento, execução e retorno de sua viagem ao país de origem. Os principais serviços aos usuários finais do Tourbr.com (turistas) serão gratuitos e o modelo de negócio envolve o faturamento com assinaturas (estabelecimentos que prestam serviços turísticos), publicidade, venda de relatórios de mercado e e-commerce de suvenires nacionais.

**2. Mercado e Competidores**

O mercado de turismo receptivo no Brasil deverá crescer 10% a.a. (fonte: Ministério do Turismo), evoluindo dos atuais 5 milhões em 2010 e chegando em 2014 a 7,5 milhões de turistas. Os principais competidores no mercado de informação turística online são grandes empresas com presença mundial, mas há espaço para negócios de nicho, como é o caso do Tourbr.com, que deverá atingir mais de 3,5milhões de visitas no seu quinto ano de operação.

**3. Equipe de Gestão**

O negócio possui dois sócios com 50% de participação na empresa. Tratam-se de executivos experientes com conhecimento do setor e de gestão de negócios em vários estágios de maturidade. Além dos sócios, dois executivos de mercado complementarão a equipe, bem como quatro conselheiros com experiências diversas em vários setores e negócios, contribuindo para a construção e execução da estratégia de negócio do Tourbr.com.

**4. Produtos/Serviços e Vantagens Competitivas**

Os serviços proporcionados pelo Tourbr.com terão o diferencial de qualidade superior e abrangência. No primeiro ano da operação o foco serão as 10 principais cidades turísticas do país, e já a partir do segundo ano todas as 65 principais localidades do Brasil (mapeadas pelo Ministério do Turismo) terão um mapeamento completo de atividades turísticas, locais de hospedagem, alimentação, pontos de interesse, entre outros, voltados ao turista de língua inglesa. O objetivo é ser o principal website com informações completas em inglês e de qualidade sobre o Brasil.

**5. Estrutura e Operações**

O negócio tem sede em São Paulo e conta com toda a infraestrutura tecnológica e de gestão para sua operacionalização. Os processos de negócios foram desenvolvidos de maneira a manter uma equipe enxuta focada nas principais atividades fim da empresa (partindo de 10 funcionários no primeiro ano e chegando a 18 no quinto ano) e com a terceirização de atividades de suporte, tais como desenvolvimento web e telemarketing.

**6. Marketing e Projeção de Vendas**

A estratégia de marketing é baseada na obtenção de usuários para o site atraídos por palavras chave patrocinadas no Google. O cadastro será gratuito e os turistas serão estimulados a contribuir com a comunidade do Tourbr.com, avaliando e sugerindo atrações turísticas. Com isso, o site atingirá 800 mil acessos já no primeiro ano e ultrapassará os 3,5 milhões de acessos no quinto ano, proporcionando receita substancial com publicidade. Outro componente chave da estratégia é a cobrança de assinaturas de estabelecimentos turísticos para aparecerem com destaque no site, os quais serão captados principalmente via telemarketing ativo. O negócio deverá faturar cerca de R$700mil no primeiro ano, chegando a mais de R$6milhões no quinto ano da operação.

**7. Finanças**

O investimento necessário para operacionalizar o Tourbr.com é R$1.128.425 e o primeiro fluxo de caixa positivo ocorrerá no mês 16. O negócio terá equilíbrio financeiro entre os meses 43 e 44. O VPL é de R$1.037.859 para uma taxa de desconto de 13% e a TIR após 5 anos é de 42%.

**8. Condições para aporte de recursos (necessidades/contrapartidas)**

Aos investidores interessados, os sócios do Tourbr.com oferecem 52% de participação no negócio pelo aporte de R$1.128.425 ao longo dos primeiros 15 meses do negócio. Os valores de *pre-money* e *post-money valuation* são de R$1.037.859,94 e R$2.166.285,07 respectivamente.

**Investimento em Infraestrutura:**



**Despesas Operacionais:**



**Custos de Desenvolvimento e Gestão do Site:**



**Distribuição do número de funcionários nos 5 primeiros anos:**

****

**Gastos Totais com Salários/Benefícios nos 5 primeiros anos:**



**Projeção de receita com horizonte de 5 anos:**



**Resultados Líquidos consolidados para os 5 primeiros anos:**



