

CVC CORP INVESTE NO CLIENTE DE ALTA RENDA

Uma das apostas do maior grupo de viagens da América Latina são as chamadas hospedagens boutique, que oferecem experiência exclusiva e personalizada ao cliente



De olho nas tendências e preferências do público de alta renda, a **CVC Corp** – um dos maiores grupos de viagens da América Latina e detentor de 10 marcas, entre elas as que atuam no segmento de lazer **CVC**, **Submarino Viagens** e **Visual Turismo** – entra no segmento de luxo com a **Travel Boutique**. A **Travel Boutique** é uma seleção de viagens, roteiros e serviços boutique para alta renda.

Todas as marcas de lazer do grupo terão produtos Travel Boutique: **Submarino Viagens**, **Visual Turismo** e **CVC** já estão com suas páginas no ar: [Submarino Viagens Travel Boutique](#), [CVC Travel Boutique](#) e [Visual Travel Boutique](#), neste último caso com vendas exclusivas via agentes de viagens.

A entrada da **CVC Corp** neste mercado está em linha com o direcionamento estratégico da companhia em ampliar seu portfólio e atendimento a todos os perfis de público, com enfoque na experiência do viajante, tornando o momento da viagem algo memorável para toda a vida, de ponta a ponta.

No caso do público de alta renda, a entrada da companhia neste segmento envolve acordos comerciais com redes hoteleiras de luxo, com seleção de roteiros de viagens, hospedagens e serviços sob medida para quem valoriza luxo e conforto, além de facilidades como *upgrade* ou experiências personalizadas.

O objetivo é oferecer conforto, serviços especiais e experiências inesquecíveis aos viajantes deste segmento, tais como: **gastronomia assinada por chefs**, **atendimento 24 horas desde o momento do check in**, **café da manhã a qualquer hora do dia** e **traslados exclusivos para realização de passeios privativos**.

Conforme aponta o relatório da pesquisa “World Travel Market Trends Report”, da Euromonitor, estima-se que o gasto médio do turista de alta seja de US\$ 20 mil em cada viagem, ou seja, 8 vezes mais do que os cerca de US\$ 2,5 mil gastos por um turista tradicional. Já os estudos da Organização Mundial de Turismo (OMT) e da International Luxury Travel Market (ILTM) apontam que o turismo de luxo movimentava cerca de 3% do volume total e 25% da receita do setor de turismo mundial.

Para a Travel Boutique, a CVC Corp tem realizado **acordos comerciais com redes hoteleiras** para criação de pacotes com serviços premium. Já estão disponíveis opções para os hotéis e resorts: **Palácio Tangara e Emiliano (ambos em SP)**, **Txai (Itacaré)**, **Essenza (Jericoacoara)**, **Pedra Laguna (Búzios)**, **DPNY (Ilhabela)**, **Carmel (Ceará)**, **Hotéis Fasano (SP)**, entre outros como **Nannai**, **Pedras do Patacho**, **Pousada Literária de**



Paraty e Casas Brancas Boutique Hotel & Spa, e opções em destinos regionalizados como Teresópolis e Petrópolis (RJ), Outro Preto e Monte Verde (MG).

Com o fechamento das fronteiras internacionais, a **CVC Corp** acredita que principalmente o público de alta renda, que viaja anualmente para o exterior, vai viajar dentro do Brasil, por isso a necessidade de as marcas da companhia ampliarem a oferta e atendimento para esse nicho de mercado.

Essa novidade também amplia o escopo de produtos oferecidos pela CVC Corp neste segmento, que teve início com as ofertas de locação de residências por meio da **VHC – Vacation Homes Collection**, empresa de administração e intermediação de aluguel de residências para brasileiros, pertencente ao grupo **CVC Corp**.

Nos Estados Unidos, a VHC possui desde Megahomes (megacasas com 15 suítes) como apartamentos a partir de 1 suíte e, no Brasil, atuando desde outubro de 2020, a VHC já começa a oferecer aos clientes/hóspedes brasileiros **locação de residência + serviços de hospitalidade**, como gestão da dispensa e compras de alimentos e bebidas, decoração personalizada, concierge dedicado com atendimento 24h para reservas em restaurantes e atrações. O serviço combina conforto de uma casa com as comodidades de um hotel, em destinos turísticos com baixa ou nenhuma oferta hoteleira e com condomínios residenciais.

No Brasil já estão catalogados **apartamentos em Gramado (RS) e na Península de Marajú (BA)**. O objetivo é totalizar 1000 propriedades até o fim de 2021, chegando também a cidades como **Canela (RS), Bombinhas (SC), litoral norte de São Paulo a partir da Riviera de São Lourenço, e Praia do Forte (BA)**.

INFORMAÇÕES À IMPRENSA

CVC Corp Comunicação Corporativa

imprensa@cvccorp.com.br

(11) 2123-2155 | 2195 | 2194