



Uma operação consolidada *em 124 países.*

Proposta de parceria estratégica para integração de aviação ao ecossistema de viagens da Holishare.

● CONFIDENCIAL · BROKERS SELECIONADOS

QUEM SOMOS

Não somos uma startup de viagens. *Somos um clube global de hospedagem.*

A Holishare é um clube de viagens por assinatura com acesso direto a uma rede consolidada de 4.200+ hotéis premium em 124 países. Operamos com modelo de fonte direta, sem intermediários, oferecendo aos nossos membros tarifas até 70% inferiores às ofertas públicas de mercado.

4.200+

HOTÉIS PREMIUM

Cadeias internacionais auditadas, 3 a 5 estrelas

124

PAÍSES COBERTOS

Cobertura nos 5 continentes

70%

ECONOMIA MÉDIA

Sobre tarifas de oferta pública

24/7

OPERAÇÃO AUTÔNOMA

Plataforma com IA própria

MODELO EXCLUSIVO

O que torna a Holishare *diferente de tudo* que existe no mercado.



Acesso direto à fonte

Conexão direta ao mesmo pool global de hotelaria que abastece os maiores players do mundo, sem comissões intermediárias.



Assinatura recorrente

Modelo SaaS de viagens. Membro paga mensal ou anual e tem direito a reservas ilimitadas enquanto ativo.



QUEM É O MEMBRO HOLISHARE

Um perfil de consumo *alto valor, alta frequência.*

Famílias e casais brasileiros entre 30 e 60 anos, classe média alta, que viajam de 2 a 4 vezes por ano. Compram hospedagem premium, mas hoje precisam buscar aviação em plataformas separadas, desconectadas, perdendo tempo e dinheiro.

7+

ANOS DE LTV

Tempo médio de permanência projetado

2 a 4×

VIAGENS POR ANO

Frequência média do membro Holishare

7+

NOITES POR RESERVA

Política mínima da plataforma

100%

PRECISA DE AVIAÇÃO

Toda viagem internacional exige voo

A PEÇA QUE FALTA

Temos a hospedagem. *Falta a aviação.*

Nosso ecossistema está estruturado, validado e em escala. O próximo passo natural do crescimento é entregar ao nosso membro a jornada completa de viagem dentro da plataforma. Hoje ele já reserva o hotel conosco. Amanhã, queremos que reserve o voo no mesmo clique.

01

Assinatura ativa

Membro paga R\$ 19,90/mês ou R\$ 238,80/ano

02

Escolha do destino

Acessa portal global com 4.200+ hotéis

03

Compra a passagem aérea

Aqui entra o parceiro de aviação.

04

Reserva o hotel

Confirma com 1 clique no portal



A aviação não é uma adição. É a **etapa que fecha o ciclo** da jornada de cada membro Holishare.

PERFIL DO PARCEIRO

Procuramos um *broker estratégico* para integrar aviação ao ecossistema Holishare.

**Capacidade de integração técnica**

API ou whitelabel que permita ao membro Holishare buscar, comparar e fechar passagens dentro do nosso portal sem sair da plataforma.

**Cobertura global compatível**

Nosso membro viaja para 124 países. O parceiro precisa atender rotas internacionais com inventário competitivo.

**Modelo comercial alinhado**

Estrutura de comissionamento, repasses ou revenue share clara, com possibilidade de evolução conforme o volume cresce.

**Visão de longo prazo**

Parceiro que enxergue a Holishare como canal de aquisição contínuo, não como cliente transacional.

VALOR PARA O PARCEIRO

O que o broker ganha ao *integrar com a Holishare.*



Base de membros ativos

Acesso recorrente a uma comunidade qualificada e crescente de viajantes que já têm hospedagem comprada e precisam de voo.



Volume previsível

Fluxo contínuo de demanda de aviação alinhada às reservas hoteleiras. Cada hospedagem fechada representa uma passagem em potencial.



PROJEÇÃO DE DEMANDA

O que isso significa em *passagens vendidas*.

A cada 10 mil membros ativos, considerando uma média conservadora de 2 viagens internacionais por ano e 2 passageiros por reserva, a Holishare gera demanda de:

40.000+

passagens aéreas internacionais por ano, vinculadas a hospedagem já confirmada , para cada 10.000 membros ativos no clube.

BASE DE MEMBROS	VIAGENS/ANO	PASSAGENS POTENCIAIS	HORIZONTE
1.000 membros	2.000	4.000+ passagens	3 a 6 meses
10.000 membros	20.000	40.000+ passagens	12 a 18 meses
50.000 membros	100.000	200.000+ passagens	24 a 36 meses

INTEGRAÇÃO TÉCNICA E COMERCIAL

Como a parceria *opera na prática.*

01

Membro entra no portal

Acessa sua área Holishare já autenticado e qualificado.

02

Busca passagem aérea

Motor de busca conectado via API ao inventário do parceiro broker.

03

Compra dentro da plataforma

Checkout integrado, voucher emitido em nome do broker, receita capturada.

04

Reserva o hotel em seguida

Plataforma sugere hospedagem alinhada ao destino e datas do voo.



Integração via API ou whitelabel

O time técnico Holishare absorve o inventário do parceiro e exibe nos padrões da nossa identidade visual. A jornada do membro permanece dentro da Holishare.



Modelo comercial a definir

Estrutura de comissão, override ou revenue share a ser negociada conforme o volume projetado e o tipo de integração escolhido.

HOLISHARE VS CANAIS TRADICIONAIS

Por que o membro Holishare é *um cliente diferente*.

CLIENTE DE CANAL TRADICIONAL

Tráfego frio convencional

- Compara em 4 a 8 plataformas antes de comprar
- Decisão lenta, baixa fidelidade
- Comissão pulverizada entre canais
- CAC alto para o broker
- Sem garantia de recompra

CLIENTE HOLISHARE

Membro com hospedagem confirmada

- Já tem destino, datas e hotel decididos
- Compra dentro do mesmo fluxo, com disponibilidade

ONDE A AVIAÇÃO SE ENCAIXA

A aviação se conecta a *um ecossistema já em operação.*

A parceria de aviação não é uma iniciativa isolada. Ela se integra a uma estrutura multidimensional onde cada braço potencializa o outro e amplia o ticket médio do membro.



HOSPEDAGEM

4.200+ hotéis · operação ativa



AVIAÇÃO

Próxima integração · em construção



MOBILIDADE

Carros e transfers · roadmap



EXPERIÊNCIAS

Atividades e tours · roadmap



O broker de aviação é o **primeiro parceiro estratégico** a integrar fora da hospedagem. Posição privilegiada no ecossistema.

O QUE O PARCEIRO LEVA

Cinco benefícios *concretos e mensuráveis*.

**1. Volume garantido sem investimento de aquisição**

Cada novo membro Holishare é um cliente potencial de passagem. Não há mídia, prospecção ou comissionamento de vendedor para capturar esse cliente.

**2. Demanda planejada com antecedência**

Hospedagens Holishare são reservadas com 30 a 270 dias de antecedência. Isso permite ao broker negociar tarifas e otimizar margens nas vendas de aviação.

**3. Exposição internacional natural**

Membros viajam para 124 países. O broker passa a operar volume em destinos globais sem precisar abrir mercados novos por conta própria.

**4. Posicionamento exclusivo no ecossistema**

Como primeiro parceiro de aviação da Holishare, o broker entra como fornecedor preferencial, com possibilidade de exclusividade contratual em segmentos definidos.

**5. Crescimento alinhado à expansão Holishare**

Conforme a Holishare cresce, o broker cresce junto. Cada nova base B2B2C que entrar (clubes esportivos, programas de milhas, empresas) amplia

POR QUE AGORA

O timing certo para a *parceria*.

A Holishare está em momento de inflexão. O produto principal está consolidado e o próximo capítulo é a expansão de jornada. Quem entrar agora ocupa posição estratégica de longo prazo.



Operação madura

A Holishare não está começando. Já temos hospedagem operando, tecnologia própria, identidade consolidada e base inicial de membros.



Janela de expansão

Estamos abrindo as integrações estratégicas. O parceiro de aviação que entrar primeiro pega a melhor posição comercial.

PONTOS PARA ALINHAMENTO

Os *pilares* que precisamos alinhar juntos.

PILAR	O QUE PRECISA SER DEFINIDO
Integração técnica	Modelo de integração (API direta, whitelabel, redirect controlado), cronograma de implementação e responsabilidades técnicas de cada lado.
Cobertura de inventário	Quais companhias aéreas, rotas e classes estarão disponíveis. Posicionamento internacional e nacional. Tarifas negociadas vs. tarifas públicas.
Modelo comercial	Comissionamento, override, revenue share, repasse ou modelo híbrido. Tier de comissões por volume conforme a base de membros cresce.
Exclusividade	Definir se a parceria será exclusiva por segmento, região ou categoria. Holishare prioriza um parceiro principal de aviação por classe.
Atendimento e SLA	Padrão de atendimento ao membro Holishare, prazo de resposta, política de remarcações, cancelamentos e reembolsos.
Branding e narrativa	Como o broker será apresentado dentro do portal Holishare. Cobranding, marca branca puro ou marca dupla.

CAMINHO PROPOSTO

Os *próximos passos* sugeridos.

01

Reunião de alinhamento

Apresentação detalhada, perguntas técnicas e comerciais, validação de fit estratégico.

02

Termo de intenção (LOI)

Documento curto cobrindo escopo, comissionamento preliminar e marco de exclusividade.

03

Piloto de integração

POC técnico em 30 a 60 dias com base inicial de membros e métricas claras.

04

Contrato definitivo

Acordo comercial completo, integração em produção e entrada no mercado conjunto.



*Estamos prontos para começar a conversa técnica e comercial. **A parceria certa de aviação acelera o próximo capítulo da Holishare e gera receita previsível para o broker desde o primeiro mês.***

HOLISHARE VACATION CLUB

Vamos *construir juntos* a jornada completa.

A hospedagem está pronta. A demanda existe. Falta o broker certo para
fechar o ciclo.

● Próxima reunião: alinhamento estratégico

CONTATO HOLISHARE

Parcerias estratégicas · holishare.com.br