

A large flock of birds, likely ibis, is captured in flight against a soft, golden sunset sky. The birds are silhouetted against the light, with their wings spread wide. The overall mood is serene and natural.

Radardo Turismo Internacional

Oportunidades reais para pequenos operadores,
pousadas e hospedagens

Por Que Este Documento É Importante Para Você

Em 2025, a Embratur publicou uma das pesquisas mais completas já feitas sobre turismo internacional no Brasil. Dados ricos, detalhados, cheios de oportunidade. O problema é que esse material quase nunca chega a quem mais precisa: fica circulando em apresentações de consultoria, em reuniões de redes hoteleiras. Este documento é uma curadoria desse conteúdo, traduzido para quem está no dia a dia de uma pousada, de um passeio ou de uma hospedagem por temporada.

O viajante internacional mudou bastante. Ele não liga mais pra agência de viagens. Pesquisa no Google, consulta uma IA, checa o TripAdvisor, compara no Booking e fecha tudo pelo celular, às vezes sem falar com ninguém. Se o seu negócio não aparece nesse caminho digital, ele simplesmente não existe para esse público, por melhor que seja o que você oferece.

Se você chegou até aqui, provavelmente já sente que tem espaço para crescer. Este documento ajuda a entender onde.

+9M de turistas internacionais em 2025

+40% crescimento vs 2024 (recorde)

69% dos viajantes buscam sustentabilidade

O que você vai encontrar aqui:

- Quem está vindo para o Brasil
- Onde seu negócio precisa estar
- Destinos em alta no Nordeste
- A importância de divulgar ações de sustentabilidade
- Checklist com 10 ações práticas
- O que a Mulungu pode fazer por você

Os Perfis dos Viajante Internacionais Que Você Precisa Conhecer

O Vizinho Sul-Americano

Argentina • Chile • Uruguai

São os que mais vêm: mais de 3 milhões de argentinos em 2025 (+82%). Buscam sol, praia e preço justo. O chileno cresceu 39% e descobre o Nordeste via voos diretos.

O que esse público quer ver: Materiais em espanhol • OTAs: Despegar, Almuando, Civitatis • Pacotes de 3-5 noites para feriados locais

O Europeu Consciente

Alemanha • Reino Unido

Permanência de 25-28 noites, viagens marcadas com 3 meses de antecedência. Priorizam ecoturismo e destinos "não saturados". Destaque importante pra ações de sustentabilidade.

O que faz diferença pra eles: Site em inglês • Práticas sustentáveis visíveis • 47-57% ainda compram via agências tradicionais

O Norte-Americano Independente

EUA • Canadá

677 mil turistas em 2025. Compram direto: 66% das reservas sem intermediário. Valorizam VFR, cultura urbana e luxo autêntico.

O que eles valorizam: Google Meu Negócio e TripAdvisor • Fotos profissionais em inglês • Canadense: aberto a novos destinos

QUEM ESTÁ VINDO PARA O BRASIL

em relação ao ano anterior
(2024)



Argentina
+82%



Chile
+39%



Reino Unido
+18%



China
+80%

Dois Países Que Fogem do Óbvio

O Australiano de Longa Estadia

O que mais gasta

São poucos, mas compensam. O australiano fica em média 33 noites no Brasil e gasta USD 3.876 por viagem, o maior ticket médio entre todos os mercados. Não buscam agitação. Buscam natureza, silêncio, reconexão. Retiros, trilhas, hospedagens imersivas em meio ao verde. Se você tem esse tipo de produto, esse é o seu público premium.

O que esse público valoriza: Pacotes de 2 a 4 semanas com desconto progressivo • Plataformas de nicho como Virtuoso • Experiências de imersão em natureza

O Viajante Chinês

O maior potencial

O volume de viajantes cresceu 80% em relação a 2024 e a projeção é de 310 milhões de viajantes internacionais chineses até 2040. Os mais jovens viajam em busca de estética e conteúdo. Copacabana pra eles não é praia, é cenário. Os aposentados são outro universo. Mais tempo, mais dinheiro, menos pressa. Buscam natureza, cultura e conforto. Viajam em grupo e costumam gastar mais por viagem.

Pra ir se preparando: Ainda não é hora de investir pesado nesse público. Mas o crescimento é real e quem se posiciona agora chega na frente. Pense em como seu espaço fotografa, crie cantos instagramáveis e capriche na estética visual. O perfil de maior gasto são aposentados chineses com tempo e dinheiro pra explorar.

AS OPORTUNIDADES que os números revelam



Austrália

USD 3.876

de Gasto Médio

33 noites

de Permanência Média



China

+80%

de crescimento em 2024

310M

de viajantes até 2040

Conectividade e Sazonalidade

Tempo Certo, Público Certo

Entender quando cada público viaja e por onde chega é fundamental pra planejar campanhas e preparação. Se você quer atrair europeus na próxima alta temporada, precisa aparecer online agora. O alemão planeja com 86 dias de antecedência. Quem não está visível em agosto e setembro não será encontrado em dezembro.

MERCADO	ANTECEDÊNCIA	QUANDO VIAJAM	ONDE CHEGAM
Argentina	Curto (2-4 sem.)	Jan-Mar (verão)	GRU · GIG · NE
Chile	Médio (4-8 sem.)	Set-Out + verão	GRU · BSB · FLN
Alemanha	Longo (3 meses)	Dez-Mar (inv. europeu)	GRU · REC · FOR
Reino Unido	Longo (3 meses)	Nov-Mar	GRU · GIG · SSA
EUA	Médio (1-2 meses)	O ano todo (VFR)	GRU · GIG · BEL
Austrália	Longo (+3meses)	Jun-Set (inv. local)	GRU · GIG

Quem não está visível hoje não será encontrado na alta temporada

ANUNCIANDO HOJE
Quando chega o viajante?

2 a 8 semanas

Argentina, Chile, Uruguai

até 2 meses

Estados Unidos, Canadá

até 3 meses

Reino Unido, Alemanha

mais de 3 meses

Austrália, China

Destinos em Alta

Oportunidades Para Seu Negócio

O viajante internacional está saindo do roteiro óbvio. Rio, Foz do Iguaçu e o litoral de Floripa ainda recebem muitos viajantes, mas a demanda por destinos mais autênticos e menos saturados cresce a cada ano. E o Brasil tem justamente isso em abundância.

Pra quem opera fora do eixo tradicional, esse é o melhor momento possível.

Nordeste: A Rota das Emoções conecta Delta do Parnaíba, Lençóis Maranhenses e Jericoacoara numa das experiências naturais mais únicas do planeta. A Serra da Capivara carrega 50 mil anos de história humana. A Chapada do Araripe é o único santuário de aves migratórias do mundo. Raridade, profundidade e integridade ambiental, tudo o que o viajante europeu consciente procura.

Norte: Manaus é a porta da Amazônia. Alter do Chão virou febre entre europeus e norte-americanos que descobriram que o interior do Brasil guarda o que nenhuma praia do Mediterrâneo entrega.

Costa Verde: Paraty é há décadas referência pra o viajante internacional sofisticado. A maioria dos roteiros entra por São Paulo e muitos incluem Paraty antes de seguir, criando uma janela real pra quem opera em qualquer ponto dessa rota.

FORA DO ROTEIRO TRADICIONAL
onde o crescimento está acontecendo

NORDESTE

Fortaleza e Recife maior potencial de crescimento turístico até 2029

+39%

voos diretos impulsionaram a vinda de chilenos em 2024

NORTE

Manaus 4º portão de entrada dos EUA e Canadá. Destino prioritário para UK, Alemanha e China

COSTA VERDE

92,7%

dos turistas internacionais chegam pelo eixo SP e Rio

Tendências que Estão Mudando Como o Mundo Viaja

O viajante de hoje não é o mesmo de dez anos atrás. Entender essas mudanças é importante para que seu produto provoque desejo e encantamento.

Slow Travel Viagens mais longas, com menos pressa e mais profundidade. Quem viaja assim quer pertencer ao lugar, mesmo que por alguns dias. Cursos de culinária, artesanato e cultura tradicional cabem perfeitamente nessa lógica. Quanto mais local e autêntico, mais interessante.

Wellness Autoconhecimento e reconexão com a natureza. Meditação, banhos de floresta, yoga. Segmento em forte crescimento, com destaque para mulheres que viajam sozinhas e buscam destinos seguros e acolhedores. Se você já opera em destinos de natureza, tem meio caminho andado.

Bleisure O turista corporativo que vem pra um evento e estende a estadia pra alguns dias de lazer. Alto poder de compra e pouco tempo pra pesquisar, roteiro pronto e atendimento ágil fazem toda a diferença. São Paulo, Rio e Fortaleza concentram os maiores fluxos.

O mundo está cansado de artificial. O que você tem é real.

O VIAJANTE
que mais interessa pra
você

SLOW TRAVEL

25-28
noites

estadia média para viajantes
europeus

33

noites

de permanência média de
australianos

WELLNESS

Segmento em crescimento
liderado por **mulheres solo**

UK e Espanha

na frente dessa tendência

BLEISURE

2-3

noites extras

turista corporativo + lazer
destinos próximos às capitais

Sustentabilidade de Diferencial a Pré-Requisito

Para os principais mercados europeus, sustentabilidade comprovável é critério de seleção de destino. O viajante com mais consciência ambiental pesquisa práticas reais dos negócios antes de reservar. E essa pesquisa acontece antes de qualquer contato com você.

Você provavelmente já faz mais do que imagina. Compra do mercadinho da esquina, trabalha com o pessoal da região, serve a receita da avó no café da manhã. O problema é que isso raramente está escrito em algum lugar. O viajante europeu pesquisa tudo antes de reservar. O que aparece na busca é o que entra na lista. O que fica de fora, fica mesmo.

Conta de onde vem sua comida, quem faz o artesanato, quem conhece cada cantinho do território. Deixe claro que quem te contrata também está ajudando a comunidade a prosperar. O Brasil tem hospitalidade genuína e diversidade biocultural que o mundo ainda está descobrindo. O que falta é contar essa história pra quem está do outro lado do mundo querendo participar.

Experiência autêntica não se fabrica. Se você tem, mostre.

**O MERCADO JÁ
ESCOLHEU**
o que os dados mostram

Dados Mundiais

69%
dos viajantes buscam destinos sustentáveis

+21%
se dispõem a pagar a mais por isso

Esses países vêm ao Brasil pela natureza

42%
Colômbia

35%
EUA

33%
China

31%
Alemanha

As 3 Camadas da Presença Digital

Pensa em como geralmente fazemos uma pesquisa antes de reservar alguma coisa. Primeiro você faz a busca, depois você avalia os resultados, e no final da compra, se gostar de verdade, indica pra alguém. Com o viajante internacional não é diferente. Ele pesquisa no Google ou numa OTA, os que interessam ele vai checar no Instagram e no site, e a partir daí toma a decisão.

São três momentos distintos, e cada um pede uma coisa diferente do seu negócio.

Ser Encontrado O mínimo necessário

Google Meu Negócio, perfil em OTA, WhatsApp Business e um Instagram básico. Não precisa ser super refinado, precisa existir e ter informação suficiente pra não afastar quem chegou até lá.

Ser Escolhido O que fecha a reserva

Site em inglês e espanhol, avaliações recentes no Google e TripAdvisor. Redes sociais com identidade visual, fotos e vídeos de qualidade. Pra guias e experiências, vídeo não é opcional. É o que convence quem ainda está em dúvida.

Ser Recomendado Para o negócio crescer sozinho

Posicionamento coerente com o viajante que você quer atrair, parcerias locais, presença em fóruns de nicho. E algo que poucos fazem com intenção: construir uma comunidade de hóspedes e seguidores que já confiam no que você oferece.

TRÊS PERGUNTAS pra olhar pro seu negócio com honestidade

Quem te procura hoje
te acha?

Quem te acha hoje
te escolhe?

Quem te escolhe hoje
te indica?

Se travou em alguma pergunta, o diagnóstico gratuito da Mulungu pode ajudar a entender onde agir primeiro.

Comece por aqui:
mulunguturismo.digital

30 dias para ser encontrado

Por onde começar

Transforme os dados deste documento em ação. Aqui estão 10 passos que você pode implementar nos próximos 30 dias, do mais urgente ao mais estratégico.

01 Google Meu Negócio completo Fotos atualizadas, horário, link do WhatsApp, descrição em PT, ES e EN.

02 WhatsApp Business ativado Catálogo com seus serviços, mensagem de boas-vindas e respostas rápidas configuradas.

03 Pedido de avaliações como rotina Peça ao final de cada atendimento. Uma avaliação positiva no Google vale mais que 10 posts

04 CRM básico em curso Comece com uma planilha e os clientes que já passaram por você. O histórico que você já tem vale ouro.

05 OTAs relevantes identificadas Booking, Airbnb ou plataforma regional. Antes de criar o perfil, entender qual faz sentido pro seu produto e destino.

06 Comunicar sobre as práticas sustentáveis Você provavelmente já faz. Compra local, gestão de resíduos e uso eficiente de energia. O que falta é contar.

07 Instagram com identidade clara Bio dizendo onde você está, o que oferece e o que só você tem. Para que o viajante certo pare de rolar e pense: "é aqui"

08 Pacotes sazonais definidos Ofertas de alta e baixa temporada. Preço, duração, o que inclui. Clareza na oferta é o que transforma interesse em reserva.

09 Parcerias locais formalizadas Guias, restaurantes, artesãos... Roteiros integrados ampliam a experiência e criam uma rede que indica e é indicada.

10 Calendário de ações digitais Posts planejados com antecedência seguindo um calendário editorial.

Consistência constrói presença. Inspiração aparece pelo caminho.

30 DIAS para começar a ser encontrado.

SEMANA 1

- Google Meu Negócio completo
- WhatsApp Business ativado
- Pedido de avaliações recorrente

SEMANA 2

- CRM básico
- Conteúdo multilíngue
- Práticas sustentáveis
- OTAs relevantes identificadas

SEMANAS 3 e 4

- Site em inglês e espanhol
- Perfil ativo numa OTA
- Instagram com bio clara
- Pacotes sazonais definidos
- Parcerias locais formalizadas
- Calendário editorial rodando

O que a Mulungu Pode fazer pra você

Quem chegou até aqui já sabe que o produto é bom. Já sabe que o viajante internacional existe, que ele pesquisa, que ele paga bem. O que falta, quase sempre, é tempo e estrutura pra colocar tudo isso no lugar.

A Mulungu trabalha com pequenos operadores, guias, hospedagens e agências que querem crescer no digital sem abrir mão do que os faz únicos. A gente entra onde faz mais sentido pro seu momento.

Diagnóstico Digital Gratuito

A gente analisa sua presença, identifica o que está faltando e indica as ações com maior retorno pro seu negócio. Gratuito. 30 minutos. Sem enrolação.

**Fale pelo WhatsApp e agende
seu diagnóstico gratuito.**

mulunguturismo.digital

EM QUAL ETAPA está seu negócio

Ser encontrado

Google Meu Negócio ativo e completo. Instagram funcionando com identidade clara. Perfil criado nas OTAs certas pro seu produto e destino.

Ser escolhido

Site em inglês e espanhol. Conteúdo criado e traduzido pra cada mercado. Brochuras e materiais digitais pra apresentar seu negócio com qualidade. Roteiros estruturados e prontos pra compartilhar.

Ser recomendado

E-mail marketing pra manter contato com quem já passou por você. Gestão de avaliações e presença em fóruns de nicho. Conteúdo contínuo que constrói autoridade ao longo do tempo.

**A gente entra onde faz mais
sentido pro seu momento.**

Você já tem o melhor produto A gente cuida do resto

Marketing Digital para Turismo Sustentável
Fortalecendo negócios que fortalecem territórios

mulunguturismo.digital