

13 de abril 2010

▪ <i>Nome da Empresa:</i>	ViaLandauto
▪ <i>Data de Início das atividades:</i>	1981
▪ <i>Diretor Presidente:</i>	Nuno Gama, desde 1985
▪ <i>N° de funcionários:</i>	Diretos: 200
▪ <i>N° de clientes ativos</i>	2.200, todos pessoas jurídicas
▪ <i>Tipos de clientes</i>	- Agências de Viagens/Operadoras e TMCs - Organizadoras e promotoras de eventos - Empresas
▪ <i>Faturamento por Tipo de Cliente</i>	- 50% Agências e Operadoras de Turismo - 30% Organizadoras de Eventos - 20% Empresas (cliente direto)
▪ <i>Escritórios e Filiais:</i>	- São Paulo - Rio de Janeiro (desde março de 2009) - Curitiba (desde fevereiro de 2008) - Campinas (desde maio 2006) - Atibaia (desde 15 de junho de 2009) - Alphaville
▪ <i>Principais Serviços e Produtos:</i>	- assistência em transporte de passageiros - serviço de receptivo - operações internacionais - locação de veículos - fretamento de aeronaves - ViaLandauto Assistance

<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Serviços de Apoio/Diferenciais:</i> 	<p><u>Assistência em transporte</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Atendimento em todo o Brasil e no exterior • Consultores bilíngues especializados • Logística terrestre e de malha aérea com coordenação integral • Motoristas experientes e capacitados • Os mais modernos e equipados veículos • Coordenadores uniformizados, equipados com rádio e celular • Guias e recepcionistas bilíngues • Serviço de bordo (catering) <p><u>Serviço Receptivo</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Recepcionistas nos principais aeroportos • Motoristas executivos e bilíngues, devidamente trajados • Veículos executivos modernos e sofisticados • Sedans e vans blindados • Monitoração remota através de equipe especializada • Escolta e segurança • City tours <p><u>Operações Internacionais</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Atendimento em todo o mundo • Consultores locais com fluência em vários idiomas • Faturamento no Brasil, em reais, ou com qualquer cartão de crédito • Organização de logística terrestre e de malha aérea • Motoristas executivos e bilíngues, devidamente trajados • Os mais modernos e equipados veículos • Monitoração remota através de equipe especializada • Guias e recepcionistas bilíngues <p><u>Locação de Veículos</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Frota ampla e constantemente renovada • Entrega e retirada personalizada • Planos especiais para locações prolongadas • Melhores coberturas de danos do mercado • Manutenção preventiva e corretiva dos veículos • GPS opcional • Assistência 24h em todo Brasil <p><u>Fretamento de Aeronaves</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Atendimento em todo o Brasil • Saídas dos principais aeroportos e helipontos do país • Aeronaves modernas e equipadas • Sala Vip
<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Nº de passageiros transportados</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - 47.000 por mês (média/09) - 564.000 em 2009 - 400.000 em 2008
<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Nº de atendimentos realizados:</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - 1.200/mês (2009) - 950/mês (2008)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Frota:</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - 150 carros executivos

<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Faturamento anual:</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - 2009: R\$ 31.000.000,00 - 2008: R\$ 29.000.000,00 - 2007: R\$ 22.690.000,00 - 2006: R\$ 16.500.000,00 - 2005: R\$ 14.980.000,00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Share de Faturamento (ref. 2010)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Assistência em transportes para Eventos - 59% - Serviço Receptivo - 20% - Operações Internacionais - 10% - Locação de Veículos - 6% - Fretamento de Aeronaves - 5%
<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Investimentos em 2010:</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Renovação da frota própria de veículos executivos e utilitários - Comunicação & Marketing <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mídia ▪ Ações promocionais de vendas (goleada de prêmios) ▪ Participação em eventos e feiras (nacionais e internacionais) ▪ Infraestrutura ▪ Área de patio ▪ Tecnologia ▪ Portal (E-Commerce) ▪ RH (consultoria) ▪ Ampliação do quadro ▪ Treinamento da equipe própria e de parceiros
<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Plano de Expansão 2010:</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Aberturas de uma filial na região Nordeste - Ampliação da oferta de serviços: um departamento de lazer está em fase de implantação, que oferecerá serviços diferenciados aos clientes da empresa, como city tours guiados e customizados.