Breno Moraes,
CEO - breno@brasilbybus.com
Tel.: (11) 9.8313.0344

DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

A BRASILBYBUS.COM chegou para revolucionar o mercado rodoviário brasileiro através da inovação tecnológica. Ajudamos empresas rodoviárias a levar seu conteúdo para a web e viajantes de todo o Brasil a reservar sua passagem de maneira simples e rápida pela internet.

Hoje, a empresa trabalha com mais de 50 empresas rodoviárias em sua plataforma e vende passagens rodoviárias em mais de 70% dos municípios brasileiros.

Para a venda direta, nossa receita é composta por:

1. **Comissão:** paga pelas empresas rodoviárias.

2. **Taxa de Serviço:** paga pelos usuários finais.
No caso de vendas diretas, ainda há um repasse de comissão para os afiliados.

PRODUTOS E SERVIÇOS

VENDAS DIRETAS: venda de passagens rodoviárias para mais de 4.000 cidades em todo o Brasil através do portal BRASILBYBUS.COM, adaptado para brasileiros e estrangeiros.

VENDAS INDIRETAS: venda de passagens através de um ecossistema de afiliados e com soluções de reservas para qualquer tipo de estabelecimento (lojas físicas e digitais).

MERCADO E CONCORRÊNCIA

O mercado rodoviário movimenta mais de 140 milhões de passagens por ano no Brasil e está em fase de renovação. Mais de 60% das empresas ainda não vendem passagens pela internet e a penetração das vendas online ainda é inferior a 5% (95% das vendas feitas em rodoviárias). Entretanto, a penetração online vem crescendo mais de 60% ao ano e há uma grande oportunidade para ser parte desse movimento.

Junto à BRASILBYBUS.COM, outras 4 empresas (2 brasileiras e 2 estrangeiras) vêm investindo com mais força na inovação do mercado rodoviário brasileiro. Muitas outras empresas não inovaram e acabaram ficando para trás ao longo dos últimos 4 meses.

Principais players na venda online de passagens rodoviárias:
BrasilbyBus.com / Guichê Virtual / NetViagem / ClickBus

ESTRATÉGIA COMERCIAL E MARKETING

Há pouco mais de 1 ano internalizamos nossa estrutura de marketing digital e hoje 100% de nossas ações são feitas dentro de casa. Em geral, preferimos focar no marketing digital pela riqueza dos dados, mas trabalhamos também no mundo físico por meio de parcerias estratégicas.
Nossa estratégia comercial no B2B (Business to Business) é baseada em ações de Marketing Digital / Relações Públicas para geração de demanda e em um relacionamento próximo com todas as frentes de nosso negócio.

INVESTIMENTOS – R$ 4 milhões

Principais necessidades:

- Capital de Giro (hoje a empresa gasta mais deR$30K/mês com antecipações)
- Construção de Equipe
- Marketing
- Pesquisa e Desenvolvimento
- Novos Projetos

PROJEÇÕES FINANCEIRAS – R$1,3 milhões

A BrasilbyBus.com cresceu mais de 400% de 2013 para 2014 e fechou 2014 com uma receita de aproximadamente R$1.3M no ano.

Em 2015, a empresa segue crescendo de forma consistente e já superou as vendas de 2014 em 60% ano a ano.

EQUIPE

Temos uma equipe focada e enxuta e uma operação que funciona de forma consistente. O background dos 4 sócios varia entre marketing, vendas, UX e desenvolvimento.