Sistema de gestão para agências de viagem

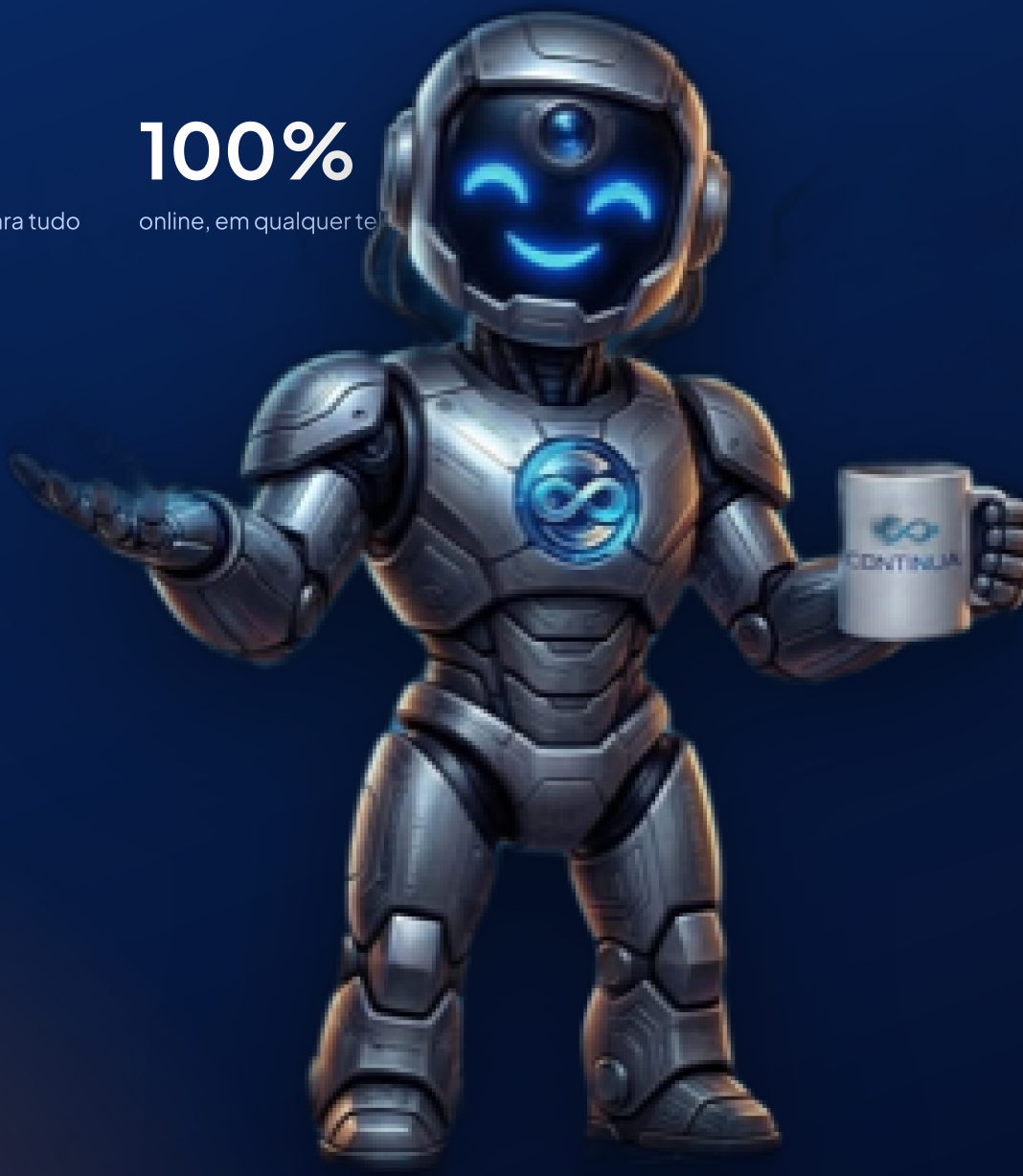
# Continua Viagens

Venda, opere e controle os seus grupos rodoviários e aéreos em um só lugar: da primeira conversa ao contrato assinado, da poltrona ao lucro.

**23**
áreas integradas

**1**
cadastro para tudo

**100%**
online, em qualquer te




continuazap.com.br

00

# Uma plataforma, três jeitos de ganhar tempo

O que o Continua Viagens resolve no dia a dia da agência

### Vender

PDV rápido, checkout, venda online e vendas antigas lançadas sem confusão. Parcelas, entrada, descontos, comissão e cobrança por WhatsApp.

### Operar

Viagens, passageiros, poltronas, quartos, embarque, documentos e contratos assinados no celular. Site e balcão não vendem a mesma poltrona.

### Controlar

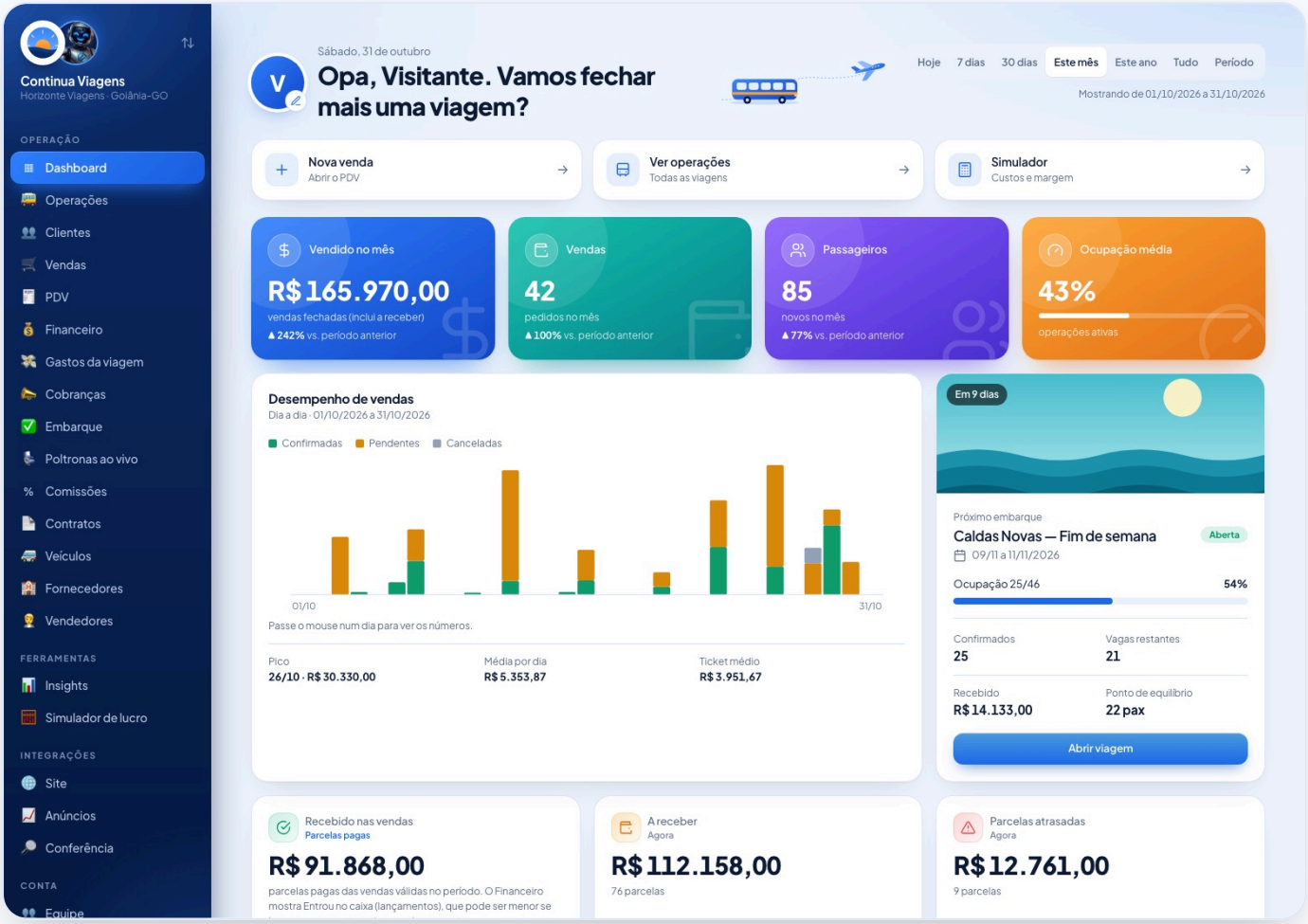
Caixa, custos por viagem, resultado, comissões e simulador de lucro. Insights mostram o que vende, quando e para quem.

## O que torna diferente

- **Feito para viagens em grupo.** Pacotes, quartos, tipos de passageiro, poltronas, guia, motorista e bebê de colo.
- **Uma verdade só.** O dinheiro que aparece na venda é o mesmo do financeiro, do pedido e do relatório.
- **Contrato com validade.** Assinatura eletrônica com código, comprovante e página pública de validação.
- **Segurança de verdade.** Backup antes de cada atualização, volta automática se algo falhar e acessos por papel.
- **Chega pronto.** Importa a base do sistema anterior sem duplicar e confere tabela por tabela.

# 01 Dashboard

Como está a agência hoje, em uma tela




| | |
|---|---|
| **Números do período** | Vendido, vendas, passageiros e ocupação média, com a variação em % contra o período anterior (hoje, 7 dias, 30 dias, mês, ano ou datas à escolha). |
| **Desempenho de vendas** | Gráfico dia a dia com o que foi confirmado, o que está pendente e o que foi cancelado, mais pico, média por dia e ticket médio. |
| **Próximo embarque** | A próxima saída com ocupação, vagas restantes, quanto já foi recebido e quantos passageiros pagam o ônibus (ponto de equilíbrio). |
| **Dinheiro à vista** | Recebido, a receber e parcelas atrasadas, receita das viagens abertas e para onde vai o dinheiro. |
| **Agenda e alertas** | Saídas, retornos e vencimentos dos próximos 30 dias, últimos pedidos e a lista "Atenção hoje" com o que precisa de você. |

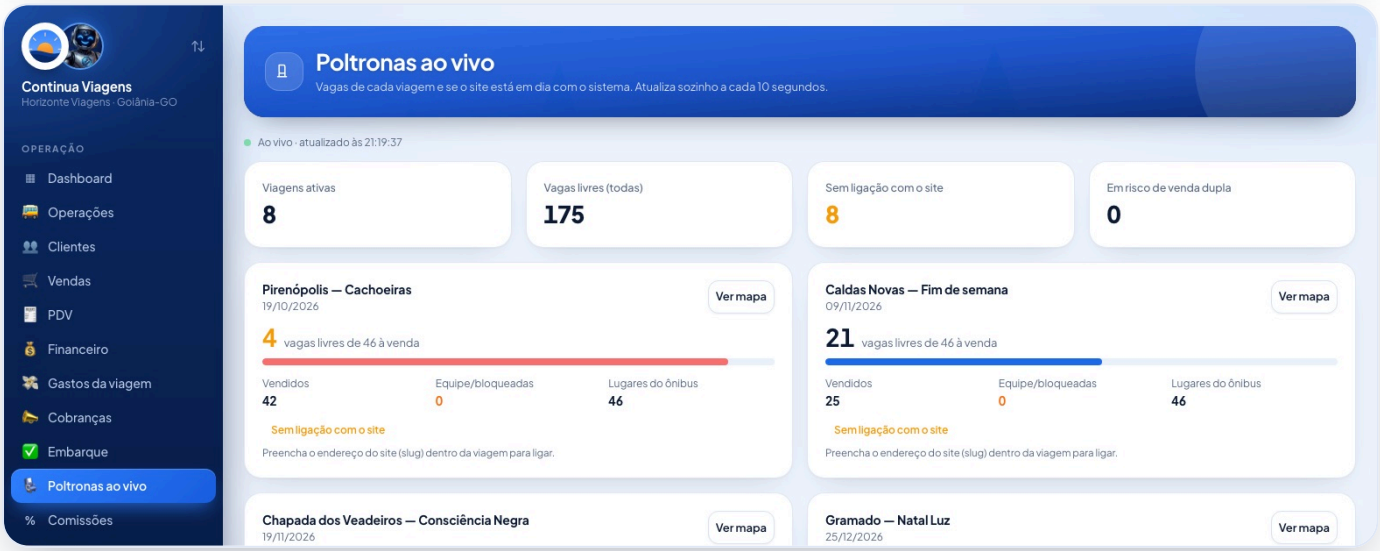
# 02 Operações

Cada viagem como um negócio com resultado

| | |
|---|---|
| **Central de Operações** | Todas as viagens em cartões, com ocupação, datas, resultado previsto e situação (em vendas, rascunho, encerrada). Busca e filtros por status, cidade, destino e mês. |
| **Painel da viagem** | Visão geral com recebimentos, pagamentos, saldo, evolução das vendas, diagnóstico automático e o caminho até o lucro. |
| **Tudo da viagem no mesmo lugar** | Produtos e pacotes, custos, financeiro, passageiros, vendas, documentos, relatórios e configurações. |
| **Duplicar e publicar** | Duplique uma viagem para repetir a saída e copie o link de checkout para vender pela internet. |

# 03 Passageiros, poltronas e embarque

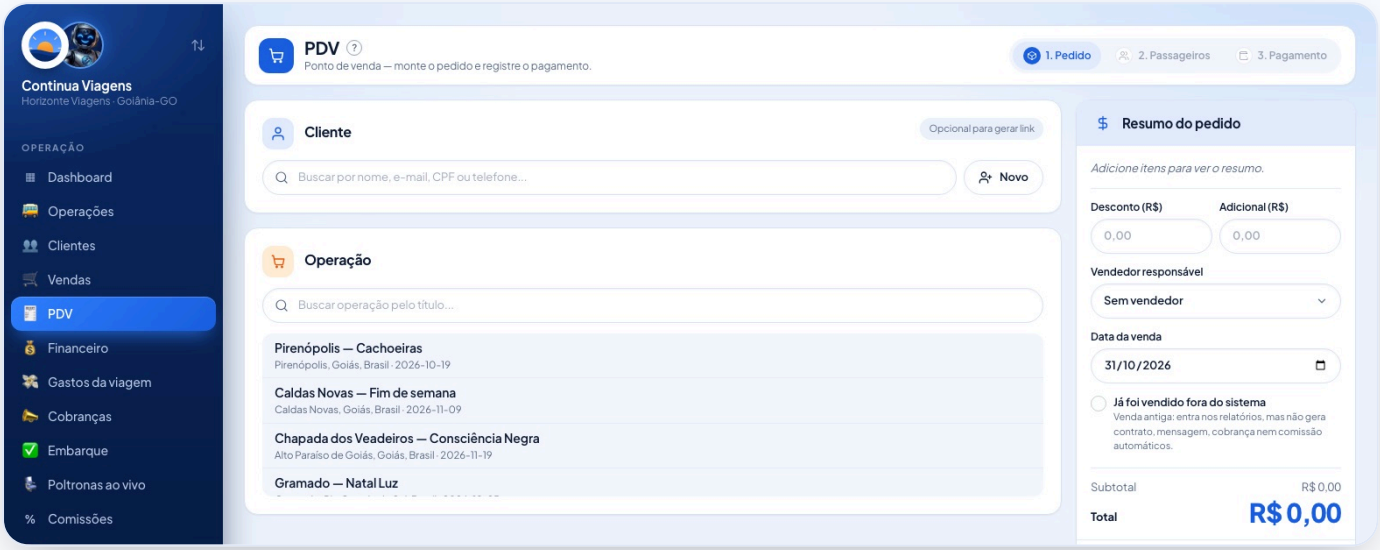
Do cadastro do passageiro até o check-in

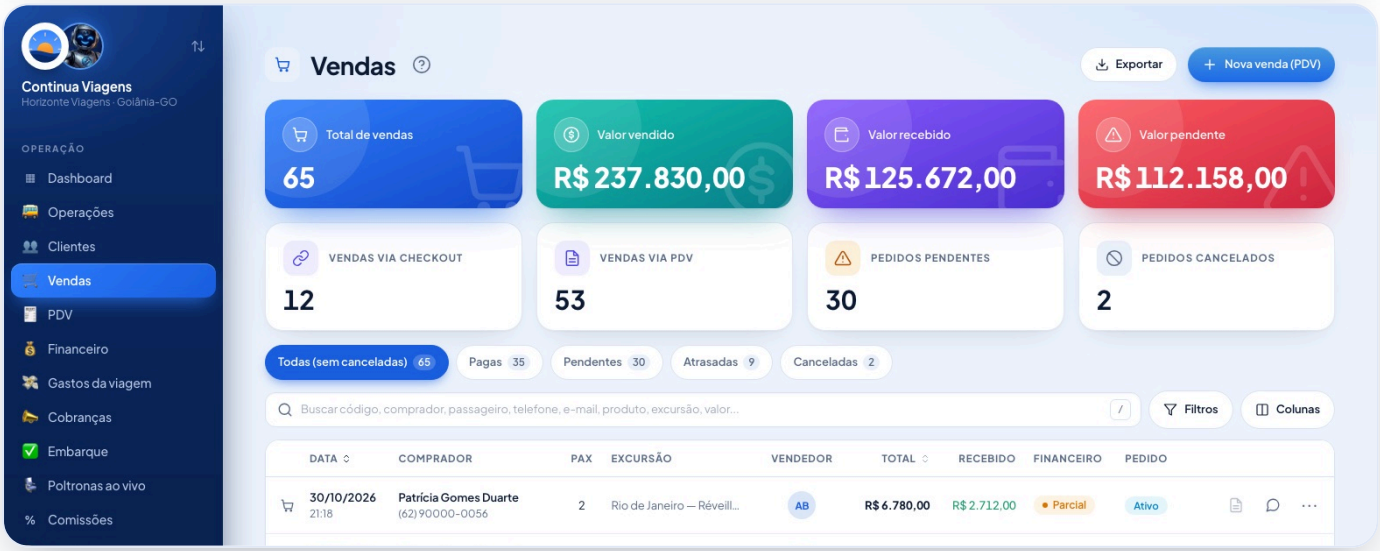



| | |
|---|---|
| **Lista de passageiros** | Filtros, ações em massa, importação por planilha, pagamento de cada passageiro e acesso rápido ao pedido. |
| **Poltronas ao vivo** | Mapa do ônibus por viagem com vagas livres, bloqueio de lugares e aviso quando site e balcão disputam a mesma poltrona. |
| **Quartos e hospedagem** | Rooming por tipo de quarto, com quem divide com quem e o que falta completar. |
| **Embarque e check-in** | Lista de embarque, check-in no celular, vouchers e relatórios em PDF e CSV (passageiros, embarque e rooming). |
| **Tipos especiais** | Guia, motorista e bebê de colo com regras próprias: não ocupam vaga quando não devem, e o bebê tem titular. |

# 04 Vendas e PDV

Do orçamento ao pedido pago, sem retrabalho

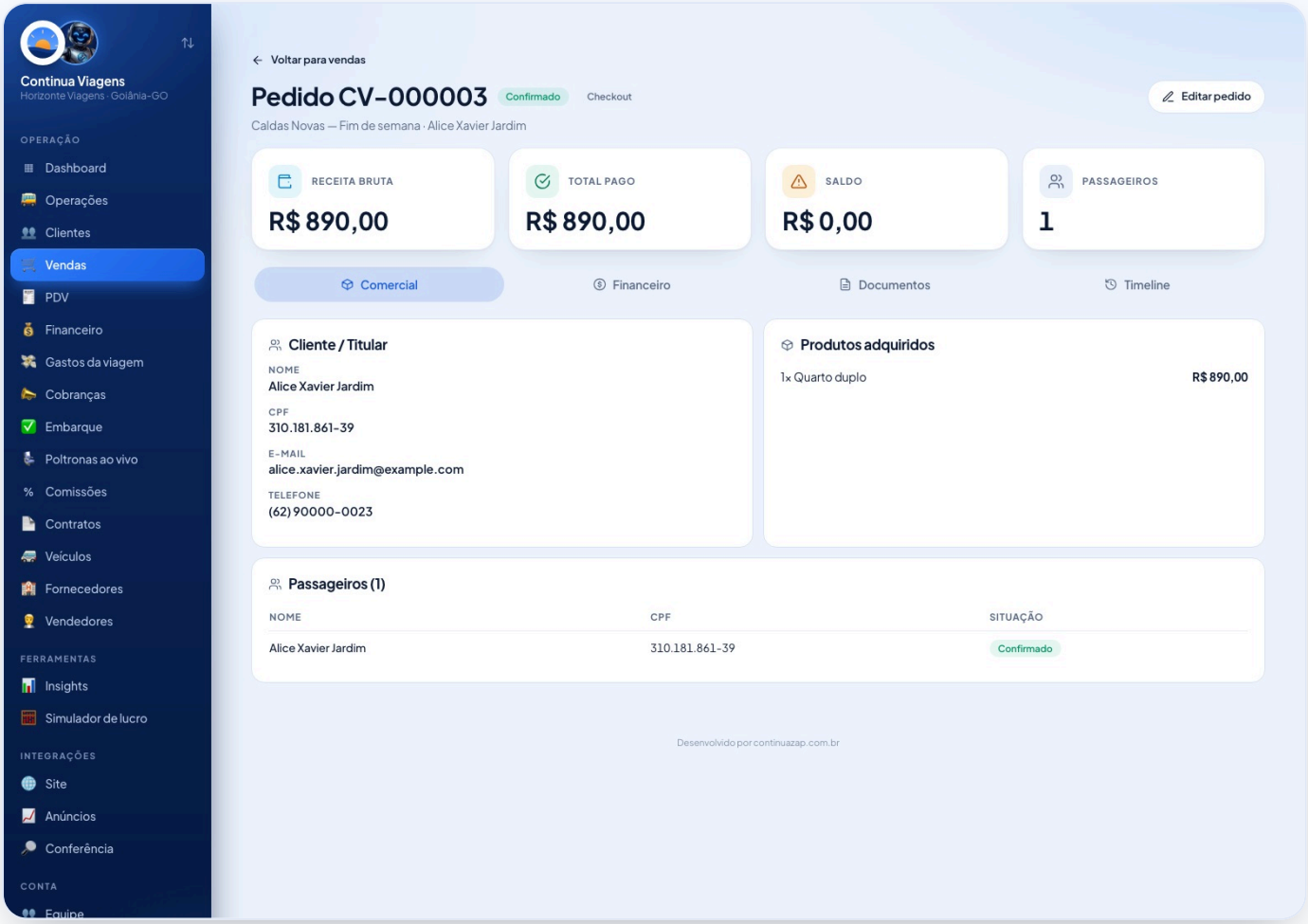



| | |
|---|---|
| **PDV em 3 passos** | Pedido, passageiros e pagamento. Busca o cliente, escolhe a viagem e o quarto, aplica desconto e define as parcelas. |
| **Formas de pagamento** | Pix, cartão, boleto, dinheiro e transferência, com entrada e parcelas em datas diferentes. |
| **Venda antiga** | A opção "já foi vendido fora do sistema" lança venda passada nos relatórios sem gerar contrato, mensagem nem cobrança. |
| **Lista de vendas** | Indicadores, filtros por situação, busca por qualquer dado e tabela com valor, recebido, financeiro e situação do pedido. |
| **Vendedores e comissão** | Cada venda guarda quem vendeu, e a comissão é calculada automaticamente. |

# 05 Pedido e cancelamentos

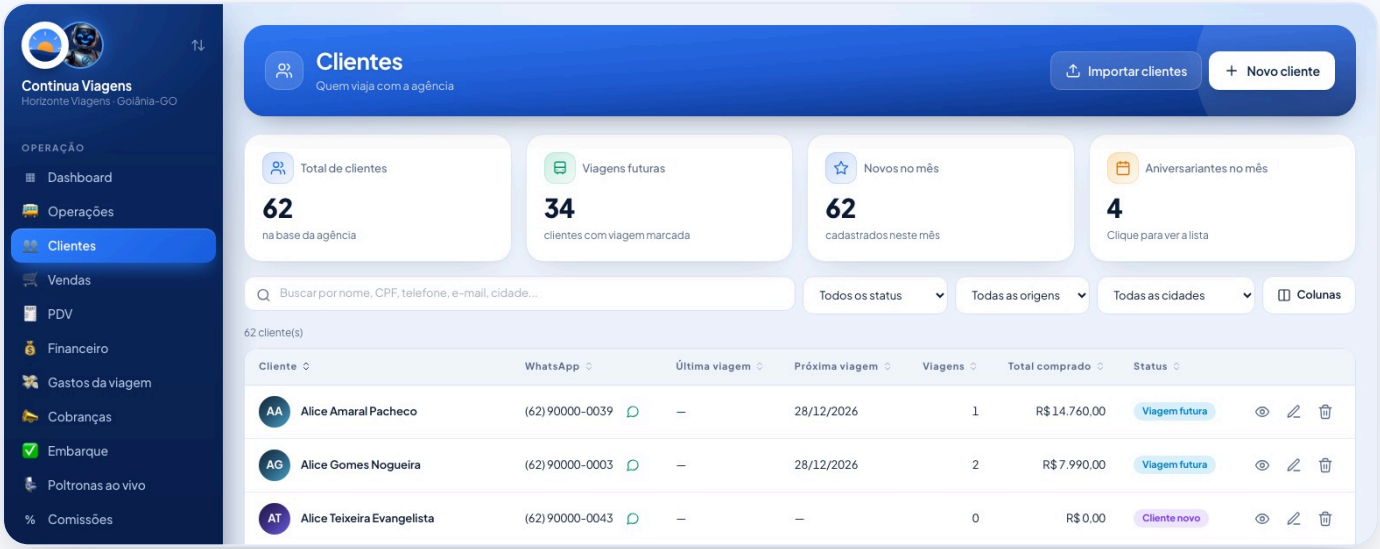
Tudo sobre uma compra, com histórico

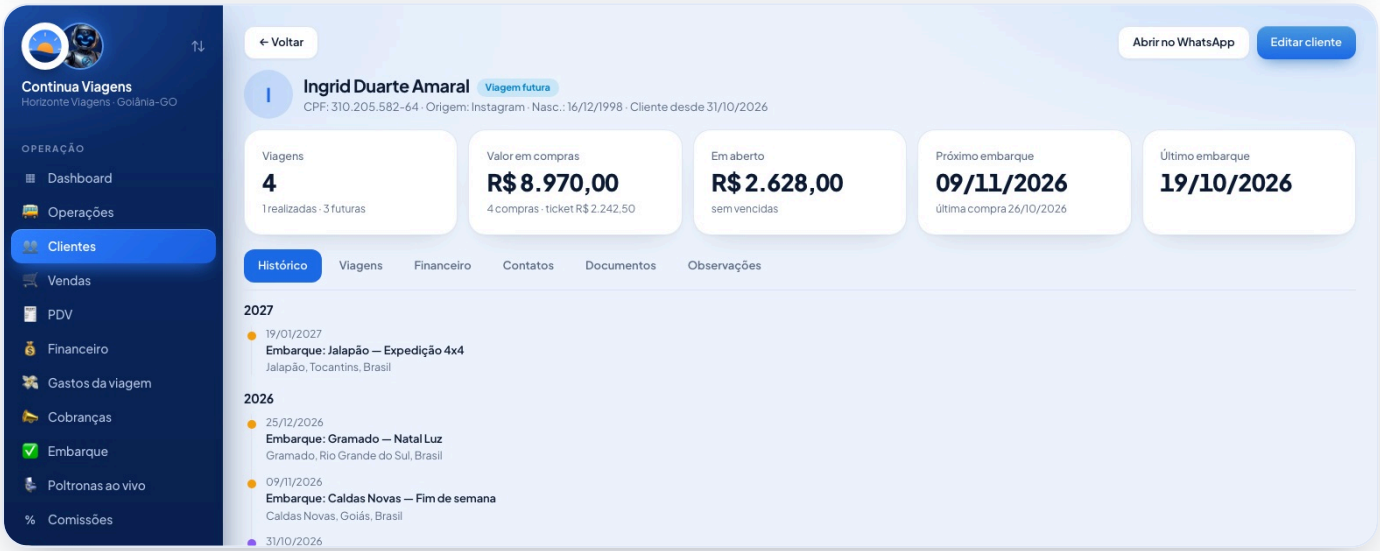



| | |
|---|---|
| **Pedido completo** | Cliente, passageiros, produtos, parcelas, documentos e linha do tempo da venda. |
| **Baixa de parcelas** | Dê baixa total ou parcial, com forma, data e quem recebeu; o saldo continua certo. |
| **Cancelar sem confusão** | Cancelamento por passageiro ou da venda toda, com multa, estorno ou crédito, e termo de cancelamento gerado. |
| **Reativar** | Cancelou por engano? Reative o passageiro e o sistema refaz a conta. |
| **Recibos e vouchers** | Recibo e voucher em PDF por pagamento, por compra ou por passageiro. |

# 06 Clientes

Quem compra, quanto compra e quando volta

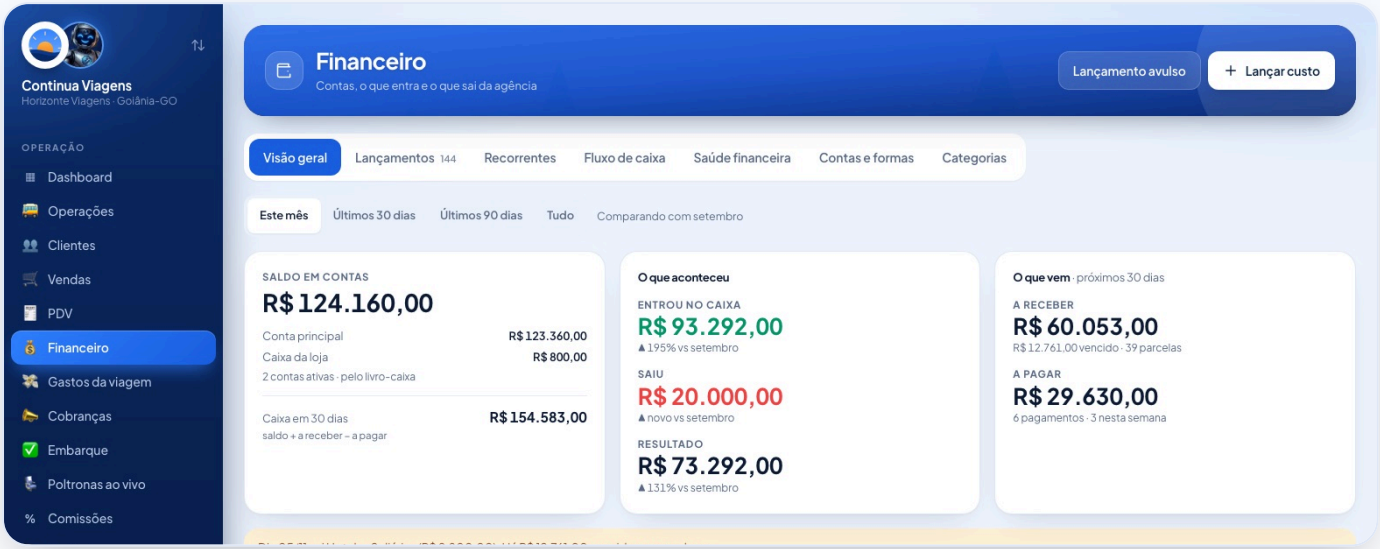


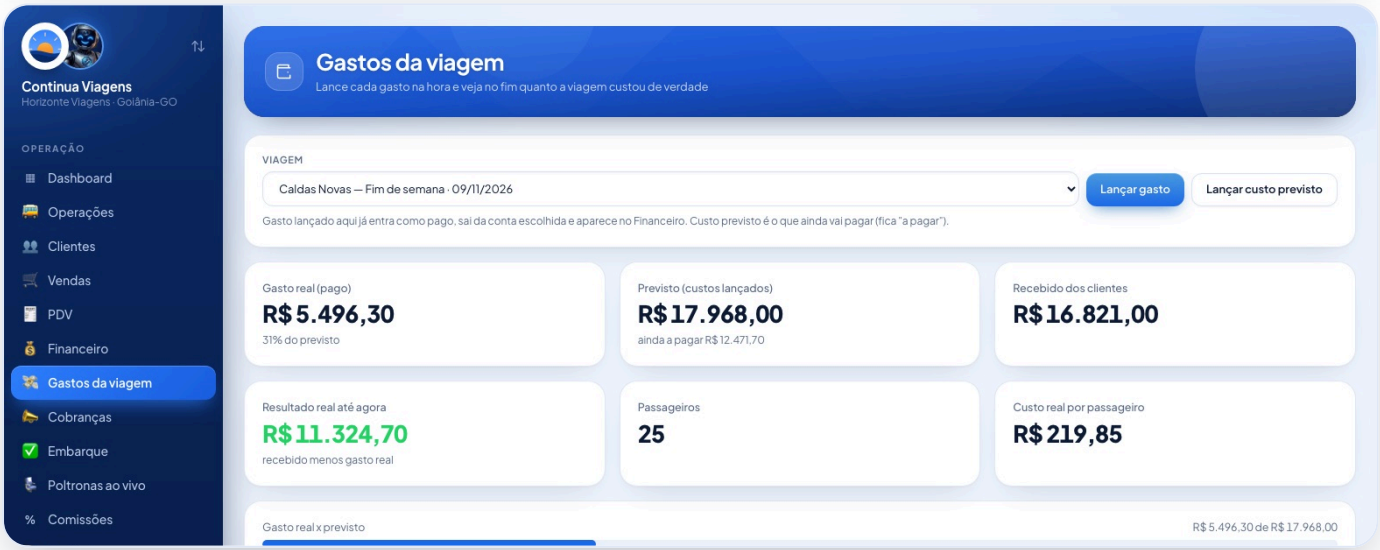




| | |
|---|---|
| **Base de clientes** | Total, viagens futuras, novos no mês e aniversariantes; busca por nome, CPF, telefone, e-mail ou cidade, com filtros e colunas à escolha. |
| **Ficha com 6 abas** | Histórico por ano, viagens (próximas, realizadas e canceladas), financeiro por viagem, contatos e preferências, documentos e anotações. |
| **Documentos do cliente** | Guarde RG, CPF, passaporte e autorizações em PDF ou imagem, na ficha de quem enviou. |
| **Cadastro completo** | Dados pessoais, documentos com emissão e órgão, endereço com busca por CEP e contato de emergência. |
| **Importação** | Traga a base de outro sistema por planilha, com conferência antes de gravar e sem duplicar. |

# 07 Financeiro

Caixa, custos e comissões com a mesma verdade

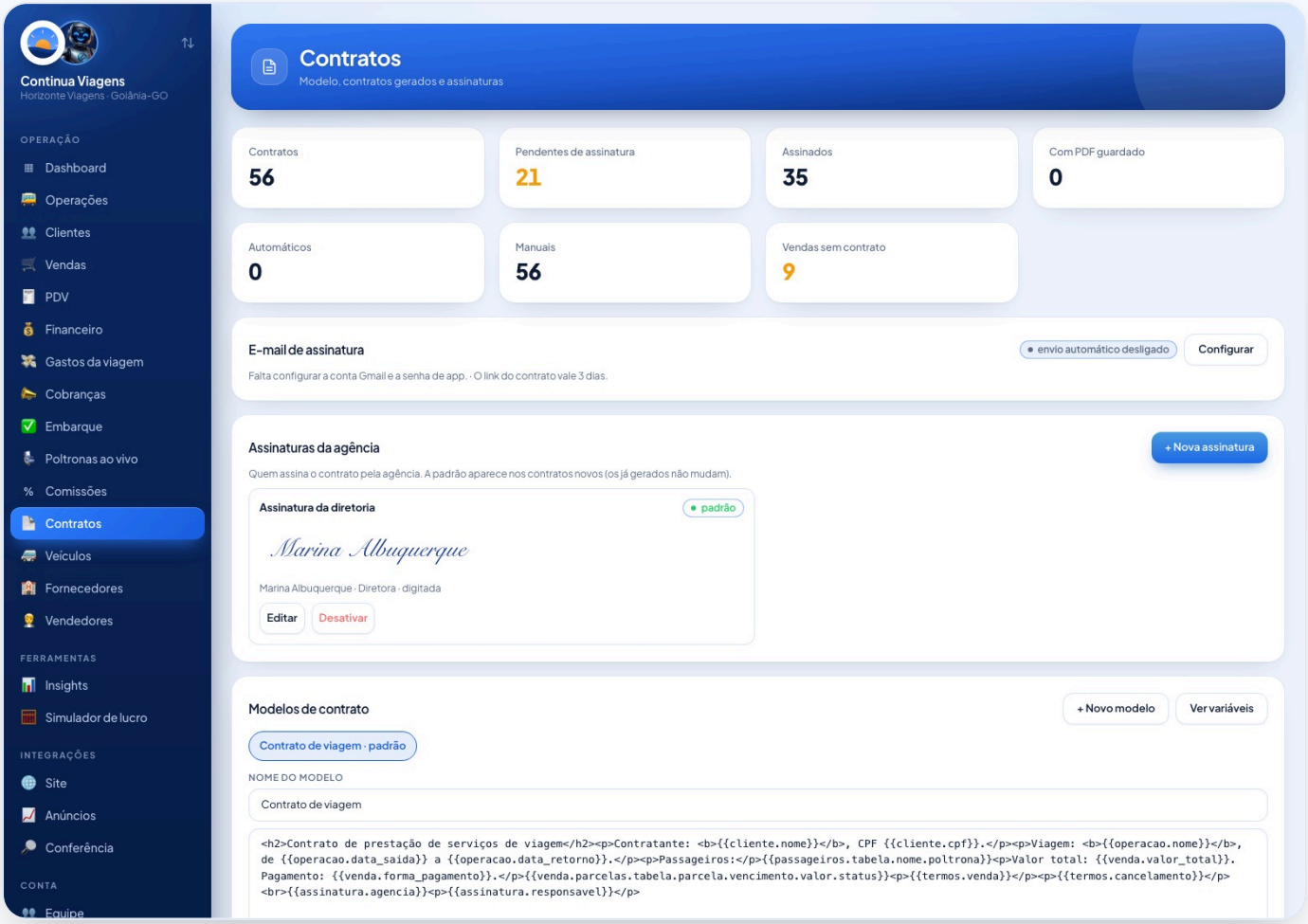



| | |
|---|---|
| **Visão geral do caixa** | Saldo em contas, o que entrou, o que saiu, previsões de 7, 15 e 30 dias e calendário do dinheiro. |
| **Gastos da viagem** | Lance cada custo (transporte, hotel, ingressos, guia, seguro) com fornecedor, vencimento e previsto contra real; cada custo pode ser por passageiro ou fixo. |
| **Custos recorrentes e saúde financeira** | Contas que se repetem todo mês e uma nota de saúde com prioridade, fôlego de caixa e projeção de 90 dias. |
| **Cobranças** | Parcelas atrasadas com mensagem de WhatsApp pronta e histórico do que já foi cobrado. |
| **Comissões** | Quanto cada vendedor tem a receber, por venda e por percentual, com pagamento registrado. |

# 08 Contratos e assinatura eletrônica

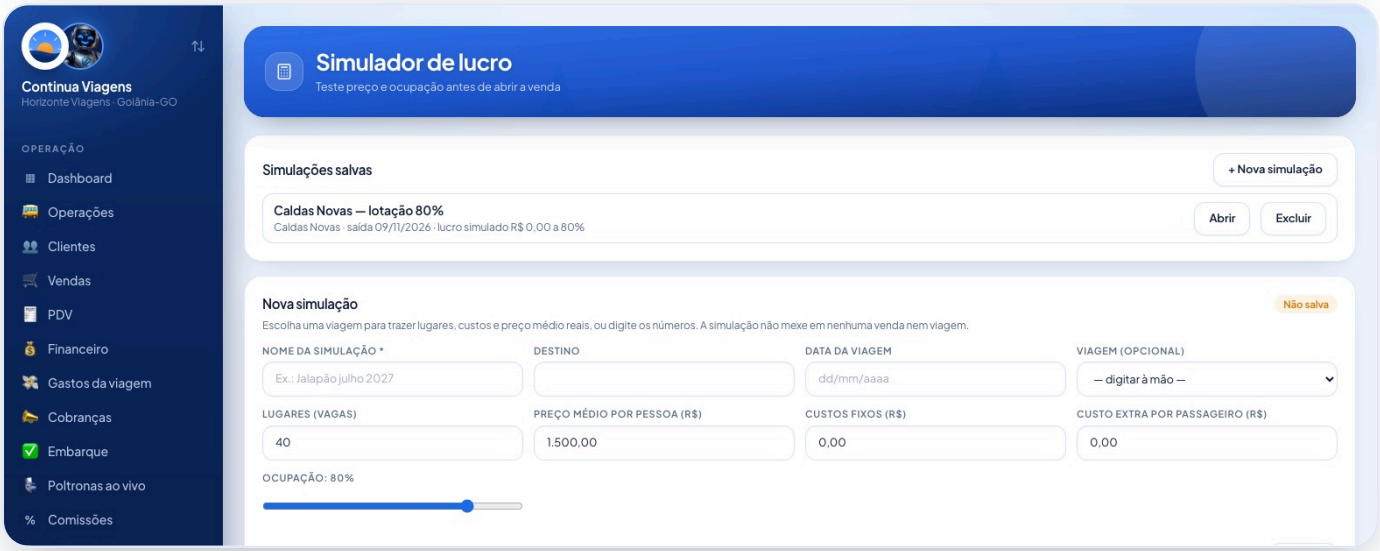
Do modelo ao PDF assinado, sem papel




| | |
|---|---|
| **Modelos com variáveis** | Escreva o contrato uma vez com dados que se preenchem sozinhos (cliente, viagem, passageiros, parcelas, poltronas, quartos). Vários modelos, um padrão. |
| **Geração automática ou manual** | Na venda do balcão, na venda online ou quando você escolher; nova versão e exclusão do que não foi assinado. |
| **Assinatura por link** | O cliente assina pelo celular, confirmando nome e CPF e um código enviado por e-mail, e recebe o comprovante com a cópia do contrato. |
| **Validade comprovada** | Cada assinatura tem código de validação, data, hora, endereço de rede e impressão digital do documento, conferíveis numa página pública. |
| **Assinatura da agência** | Cadastre quem assina pela agência, digitada ou desenhada; ela entra no contrato e no PDF. |

# 09 Insights e Simulador de lucro

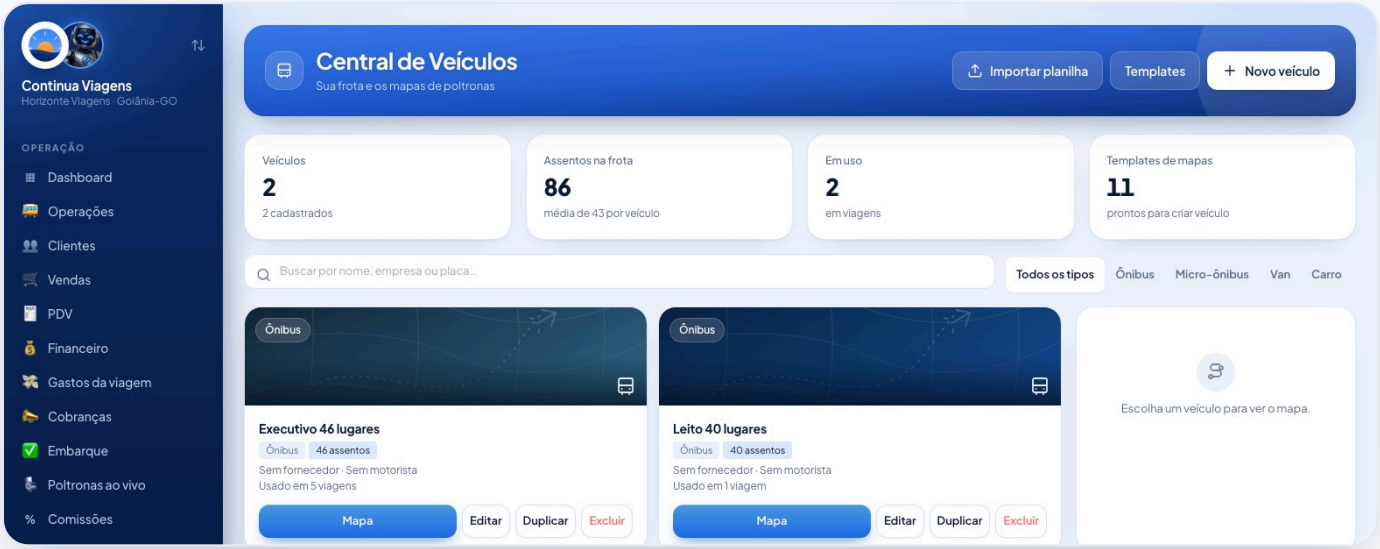
Decidir com número, não com palpite

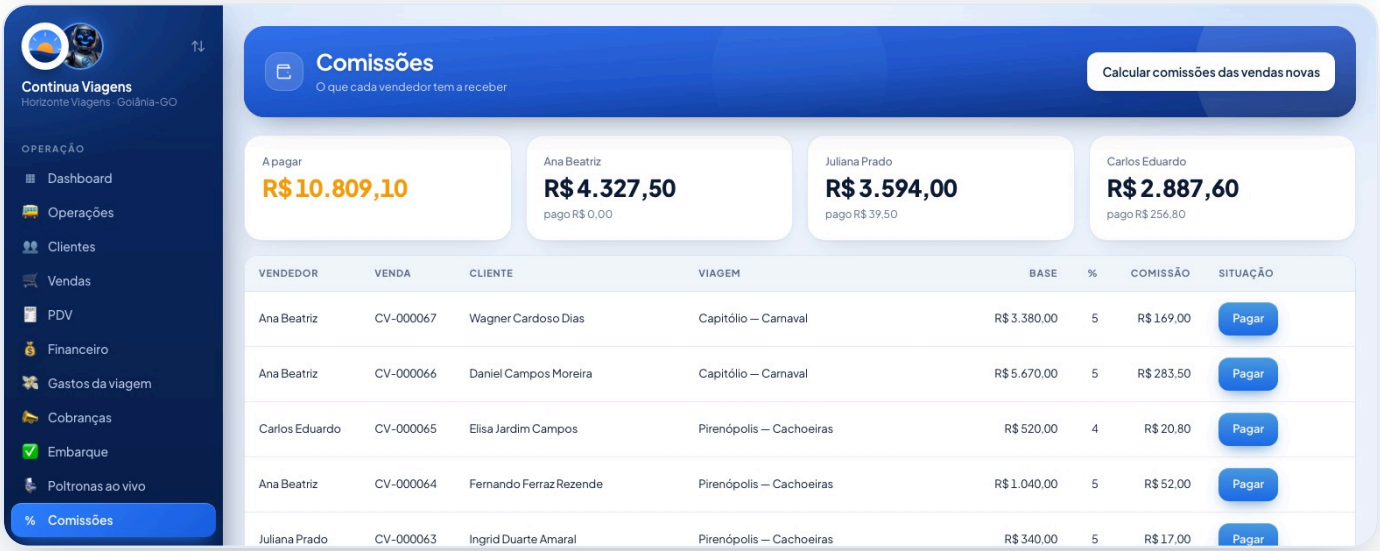



| | |
|---|---|
| **Insights** | Vendas por mês e por dia da semana, antecedência da compra, canal, destino, cidade de origem, clientes que voltam e valor médio por cliente. |
| **Comparativos** | Escolha 12 meses, este ano, ano passado ou tudo e compare com o período anterior. |
| **Simulador de lucro** | Informe lugares, preço e custos (fixos e por passageiro) e veja o lucro em cada nível de lotação, de 10% a 100%. |
| **Preço sugerido** | Diga a margem que quer e o sistema calcula o preço por pessoa para a lotação escolhida. |
| **Simulações salvas** | Guarde cenários, abra de novo, e exporte em PDF para mostrar ao sócio ou ao fornecedor. |

# 10 Frota, fornecedores e equipe

Quem trabalha com você e o que você usa




| | |
|---|---|
| **Veículos** | Cadastre ônibus, vans e carros com mapa de poltronas de 15 a 60 lugares e modelos prontos. |
| **Fornecedores** | Hotéis, transportes, guias e parques, com contato e o que você deve a cada um. |
| **Vendedores** | Cadastro, percentual de comissão e resultado de cada pessoa. |
| **Equipe e permissões** | Dono, financeiro e atendimento com acessos diferentes: quem atende não vê o dinheiro. |
| **Foto de perfil** | Cada pessoa coloca a sua foto e vê, ao entrar, que está na própria conta. |

# Veja funcionando

Uma demonstração completa, com uma agência fictícia e dados inventados. Pode clicar em tudo: nada é salvo no servidor e nada é da sua agência.

**https://demo.continuazap.com.br**

**Integração com o site da agência**
Pedidos do site entram no sistema, e as poltronas ficam sincronizadas entre site e balcão.

**Migração assistida**
Trazemos clientes, viagens, vendas e pagamentos do sistema atual.

**Acompanhamento da Continua**
Do início da instalação até o uso do dia a dia pela sua equipe.