O Motor Econômico do Jatapu

Resultados e Visão Estratégica do 4º Festival do Tucunaré

SEBRAE

Prefeitura de Caroebe

O sucesso de organização foi atingido. Agora, o foco estratégico é o turista de fora e a infraestrutura comercial para multiplicar a economia de Caroebe.

O potencial do Festival não está apenas no volume de público, mas na gestão de permanência e qualidade de infraestrutura.

Painel de Sucesso: Validação do Evento

97,7%

Aprovação da organização (Ótima/Boa)

82

NPS Institucional do SEBRAE/RR

100%

Dos ambulantes realizaram vendas

R$ 25.2k+

Faturamento mínimo gerado por apenas 9 ambulantes em 3 dias

A Dinâmica do Público: O Turista como Multiplicador

O Morador Local

Volume:
78% do público

Ticket Médio Estimado:
R$ 284,71 ↗

Gastam acima de R$ 600:
Apenas 9,7%

O Visitante de Fora

Volume:
22% do público

Ticket Médio Estimado:
R$ 468,10 (+64,4%) ↗

Gastam acima de R$ 600:
34,5%

Insight Estratégico: Apesar de representarem apenas 22% do público, os turistas de fora respondem por 31,6% de todo o gasto financeiro no município.

A Curva de Rentabilidade: Turismo não é volume, é tempo

Insight: Reter o turista por 3 dias é o verdadeiro alvo econômico do evento.

O Funil de Descoberta e o Desafio da Divulgação

Como Caroebe descobre

44,7%

pelo Instagram de terceiros.

Como o Turista descobre

55,2%

via Boca a Boca (indicação de amigos/familiares).

O Maior Gargalo

A 'Divulgação' foi citada como a principal oportunidade de melhoria por 35,6% de todo o público entrevistado (47 menções).

Necessidade Estratégica: Para 2027, precisamos de campanhas segmentadas ativas além do município.

O Ecossistema de Negócios: Vitrine e Incubadora

Perfil Empresarial (12 Expositores)

Objetivos Múltiplos:
Vendas (33%)
Divulgação (33%)
Captar Clientes (33%)

Resultado: 83,3% prospectaram negócios reais no evento.

Ambulantes (9 Expositores)

O Festival como Incubadora:
44,4% estavam comercializando em um evento pela primeira vez.

Sucesso Imediato: 100% dos novatos faturaram acima de R$ 2.400,00 e afirmaram que o evento “ajudou muito”.

O Paradoxo da Infraestrutura

A Fortaleza

- 91,7% de satisfação com a Experiência Geral (Expositores).
- 100% de avaliações positivas para o Suporte da Equipe.
- A “Estrutura” foi citada como o maior ponto positivo por 61,4% dos visitantes.

O Alerta

- O Gargalo Operacional: Alimentos e Bebidas é o segmento de maior presença, mas o que mais sofre logisticamente.
- Evidência: 4 dos 5 expositores empresariais de Alimentos & Bebidas relataram falta de água, energia ou tomadas adequadas.

A Identidade Gastronômica: Oportunidade Transversal

O Foco: Transformar a Praça de Alimentação. Não apenas prover infraestrutura (água/energia), mas fortalecer a oferta de peixes locais para **consolidar a narrativa territorial do Tucunaré**.

O Retorno Institucional (Prefeitura & SEBRAE/RR)

Fidelização (NPS)

Zona de Excelência

109 promotores contra apenas 1 detrator.

Expansão de Base

59,1%

do público nunca havia participado de uma ação do SEBRAE.

Impacto: O Festival atua como um trator de aquisição de novos públicos para a instituição e consolida a gestão municipal.

As 5 Leis Estratégicas do Festival

1

A Base é Sólida

A estrutura atual é um ativo; o desafio é crescer sem perder essa qualidade.

2

O Turista é o Multiplicador

O marketing deve focar em atrair quem gasta 64% a mais.

3

Permanência = Consumo

Roteiros devem ser desenhados para segurar o público por 3 dias.

4

Feira é Vitrine e Caixa

O evento serve tanto para branding empresarial quanto para giro de caixa ambulante.

5

Gastronomia é o Coração

A alimentação dita a infraestrutura e a cultura do evento.

Pilar 1

Roadmap 2027 | Destino Turístico

Ação 1: Campanhas Segmentadas Externas

- [ ] Deslocar o orçamento de divulgação para o Sul de Roraima e mercados emissores, não apenas Caroebe.

Ação 2: Estratégia de 3+ Dias

- [ ] Integrar o Festival com a rede de hospedagem, comércio local e outros atrativos para criar pacotes que garantam a permanência prolongada.

Pilar 2

Roadmap 2027 | Operação & Gastronomia

Ação 3: Checklist Restrito de Infraestrutura

Mapeamento prévio obrigatório de demanda elétrica (potência), hidráulica e refrigeração especificamente para o setor de Alimentos e Bebidas.

Ação 4: Curadoria Gastronômica

Incentivar ativamente a venda de peixes e culinária regional para alinhar a praça de alimentação à narrativa da pesca.

Ação 5: Logística Blindada

Definir horários rígidos e acessos exclusivos para carga, descarga e reposição de ambulantes.

Pilar 3

Roadmap 2027 | Negócios & Institucional

Ação 6: Capacitação Pré-Evento

Oferecer orientação aos novos vendedores sobre precificação, meios de pagamento e estoque antes da feira.

☐

Ação 7: Regras Claras

Comunicação antecipada de taxas, direitos e condições de comercialização de terceiros.

☐

Ação 8: Aprimorar Inteligência de Dados

Para 2027, coletar valores monetários exatos (abandonar faixas), separar pernoites de hospedagem e isolar faturamento de prospecção.

☐

A Visão de Futuro

Caroebe: O próximo grande destino de Pesca Esportiva do Norte.

Cada nova edição não é apenas uma festa, mas um motor projetado para deixar mais renda, mais negócios e mais valor no território do Jatapu.