



Com a nova área de negócio: a Juvigo volta a registar um crescimento de dois dígitos

- As vendas de viagens aumentaram 15 % para 11,5 milhões de euros
- A internacionalização e os cursos de línguas são os impulsionadores do crescimento
- Expansão do portfólio de produtos

Berlim, 20. Fevereiro 2024: A Juvigo, especialista europeia em campos de férias, viagens para jovens e cursos de línguas, gerou um total de vendas de viagens de 11,5 milhões de euros em 2023, um aumento de 15 %. Os principais motores deste crescimento foram a internalização e a recém-criada linha de cursos de línguas Juvigo, que completou com sucesso a sua primeira temporada completa na época passada.

Em 2023, foram reservadas aproximadamente 140 000 dormidas através da Juvigo. A duração média da viagem foi de 8 dias a um preço médio de 585 euros.

"Os números atuais mostram-me como o espírito de inovação e a concretização de novas ideias são essenciais. O crescimento contínuo das vendas reforça a nossa determinação em posicionar a Juvigo como um fornecedor internacional de campos de férias, viagens para jovens e cursos de línguas", afirma Björn Viergutz, fundador e diretor executivo da Juvigo.

A internacionalização e os cursos de línguas impulsionam o crescimento.

Com 11,5 milhões de euros, a Juvigo mais do que quadruplicou as suas vendas de viagens em comparação com o ano de 2019, que antecedeu ao coronavírus, quando ascenderam a 2,7 milhões de euros. Este aumento deve-se à decisão estratégica de promover a internacionalização em toda a Europa, mesmo durante a pandemia do coronavírus, para além dos próprios cursos de línguas da Juvigo. A expansão direcionada permitiu à empresa entrar em novos mercados e reforçar a sua presença nos países existentes. Em 2023, a Juvigo estava presente em 8 países europeus, para além da Alemanha. A proporção de vendas geradas através de plataformas internacionais aumentou para 42%. A plataforma francesa foi responsável por cerca de metade destas reservas, enquanto a restante metade foi dividida entre os outros sete países. Isto demonstra o crescente alcance internacional em comparação com o ano anterior, quando dois terços das reservas ainda eram processadas através da plataforma alemã.

Expansão do Portfólio de produtos

Os últimos números mostram uma clara mudança no comportamento de reservas para aqueles que reservam com antecedência. Em 2023, o tempo entre a reserva e o início da viagem foi de 97 dias, mais longo do que nunca. "Depois de o comportamento de reserva já se ter normalizado em 2022, a tendência para 2023 mostra que os nossos clientes têm uma necessidade ainda maior de segurança no planeamento. Tendo isso em consideração, disponibilizamos todos os nossos programas de verão para reservas antecipadas. Esta é a vantagem da nossa carteira de produtos em constante crescimento: a vasta gama de produtos dá-nos a flexibilidade de ajustar o portfólio de acordo com a procura e de reagir às flutuações da procura", afirma Björn Viergutz.



Nunca antes foram reservadas tantas ofertas diferentes na Juvigo. Enquanto no ano pré-Covid 2019 os clientes reservaram apenas 490 ofertas diferentes, este número subiu para um novo máximo de quase 2.000 férias individuais em 2023. Isto mostra que a empresa está constantemente a expandir o seu portfólio de produtos. "O nosso principal foco continua a ser o fortalecimento dos nossos mercados existentes, tanto como mercados de origem como de destino. Neste contexto, destacam-se os nossos próprios cursos de verão Juvigo, para os quais introduzimos muitos programas novos em Inglaterra, Irlanda, Malta, França e Espanha. Isto permite-nos oferecer aos nossos clientes exatamente o que eles procuram, quando precisam", afirma Björn Viergutz.

Juvigo em Portugal

No que diz respeito ao mercado Português, este manteve com um número de total de noites 6000, tal como em 2022, demonstrando que é um mercado estável. A presença da Juvigo no mercado Português, traduziu-se num total de vendas intermediadas de 360.000 € para os parceiros da Juvigo em Portugal. Afirmando-se como uma plataforma internacional, apesar da Juvigo ter como principal foco o mercado nacional, 18 % das reservas que teve para os parceiros portugueses foram de participantes estrangeiros que vieram a Portugal após reservarem nas plataformas Juvigo e 3 % dos participantes portugueses que reservaram na Juvigo foram para um campo de férias no estrangeiro.

Perspectivas

"Tivemos um ambiente económico desafiante em 2023, caracterizado pela inflação e pela contenção dos consumidores. Continuamos convencidos de que os pais querem oferecer aos seus filhos umas férias despreocupadas. Os campos de férias, as viagens de jovens e, sobretudo, as viagens linguísticas como viagens educativas continuam a ser populares e muito procuradas. Esperamos que a inflação diminua em 2024, o que também influenciará as decisões de consumo dos pais", resume Björn Viergutz.

Acerca da Juvigo

A Juvigo é a plataforma especialista europeia em campos de férias e cursos de línguas. Quer sejam campos de férias desportivos, campos de férias de aventura, cursos de inglês, cursos de línguas no estrangeiro, para crianças e jovens entre os 6 e 18 anos. Entre os organizadores destes campos de férias encontram-se operadores turísticos de renome, tais como My Camp, Campo Aventura, Parque Aventura Diverlanhoso, Campo Jovem, Edu4WORD, e dezenas de organizadores locais. Como agente independente, a Juvigo ajuda os pais a planear a viagem perfeita para os seus filhos com aconselhamento gratuito por telefone, e-mail, WhatsApp, Facebook e Instagram e a reservar diretamente online.

A Juvigo iniciou o seu mercado em Portugal em Janeiro de 2021. Na altura já existia o mercado Alemão que foi fundado em 2015 por Björn Viergutz e, posteriormente, iniciaram os mercados nos seguintes países: Países Baixos, Bélgica, França, Espanha, Áustria, Suíça e Itália. Todos os anos, a empresa organiza 140.000 dormidas em toda a Europa. A Juvigo emprega quase 50 pessoas que gerem todos os mercados internacionais. Portugal encontra-se a fazer um ótimo trabalho e esperamos que os próximos anos continuem a trazer sucesso e renome para a empresa.