

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Es un modelo de gestión de toda la organización que se basa en satisfacer al medioambiente y al cliente.

PRIMERO, Necesitaremos conocimientos sobre el futuro de las finanzas, la tecnología y la demanda de los consumidores en la industria de las aerolíneas antes de invertir el dinero. La perspectiva actual del mercado de Electro Rovina cubre los nuevos pedidos de aviones, la demanda del cliente y las nuevas tecnologías en la industria aérea . Estas proyecciones pueden ayudarte a determinar si un chárter o una aerolínea regional o internacional, es la oportunidad de negocio adecuada.



SEGUNDO, construir un par de galerías de fotos y álbumes adaptativos. Una plataforma de medios sociales como Instagram o Flickr, para utiliza un complemento para mostrar esos medios.

También se aceptaran pagos a través de nuestro sitio web. También comentaremos la calidad de nuestros aviones, peligros, tipos de comida y la posibilidad de elegir los asientos. Y sobretodo el confortamiento del cliente es nuestra prioridad.

TERCERO, las acciones que llevaremos a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nosotras serán los siguientes:

- Si se cumple el requisito de contratar 7 o más vuelos en un mismo mes le regalamos el octavo viaje al destino que el cliente quiera. (vuelta incluida) **PERO SOLO LOS PRIMEROS 6 MESES!!!!**
- En nuestra misma página web aparecerán nuestras ofertas de todo tipo aparte de contratar el vuelo que desee.
- Muchos de los influencer que conocéis por todas las redes sociales sortearon muchos de los vuelos que nosotras queramos.
- Bonos gratuitos, que consisten en una red que será capaz de ofrecer velocidades de descarga de hasta 75 megas por segundo. Para que el cliente tenga wifi y pueda seguir con total normalidad navegando por internet.

