

# Relación con los clientes

Cualquier empresa para crecer tiene que tener una estrategia en cuanto a la relación con los clientes. Por ello, y porque nos parece fundamental tener un buen trato con los clientes, les hemos dado la importancia que se merece.

Como canal solo usaremos Internet, por lo que sabemos que contaremos con el inconveniente de un trato algo más frío, en un principio. Para combatir este inconveniente nos dedicaremos a un trato rápido, muy personalizado y con una atención disponible en cualquier momento.

A parte de la relación con los clientes, tendríamos abiertas las puertas de nuestra oficina, para que cualquier cliente pueda acercarse a nuestra realidad y poder conocernos personalmente o ayudarlo personalmente en sus viajes.

Además, también en el caso que distintos institutos nos contraten para la organización de los viajes de estudios, algún responsable de la empresa iría al propio instituto a ofrecer la información, recabar información sobre qué es lo que quieren los propios alumnos, en resumidas cuentas, recibir y transmitir información sobre el viaje y llegar a la compra personalizada del viaje.

Otro incentivo para los clientes sería, la pulsera que daríamos una vez contratados nuestros servicios o en la promoción de "TODO INCLUIDO", que sería un distintivo para los propios clientes de nuestra empresa.