

6. Relaciones con clientes:



La relación con los clientes es uno de los aspectos más importantes dentro de una empresa. Existen varios tipos de relación con el cliente que pueden darse simultáneamente entre una empresa y un segmento de mercado:

- **Asistencia personal:** En nuestro caso, los clientes a los que nos dirigimos sí que podrá, comunicarse con un representante físico. Por ejemplo cuando se hagan paradas turísticas, tendrán a varios guías delante para preguntarles cualquier cuestión sobre la ciudad o la gastronomía de la misma.

La relación con nuestros clientes es vital ya que esto ayuda mucho a su bienestar y nos permite conocer las preguntas o los problemas que le puedan surgir a nuestros clientes.

Es importante tener una relación muy personal con nuestros clientes para resolverles cualquier tipo de duda que les pueda surgir y estén satisfechos realizando el tour con nosotros sabiendo que cualquier tipo de duda que les pueda surgir seremos capaces de resolverla.

Mediante bonos, descuentos, etc, nuestra empresa tiene la idea de recompensar a los clientes más activos mediante estos medios. Esto nos ayudará a que los clientes usen nuestros servicios más de una vez, por lo que tengamos un mínimo de clientes fijos. Nuestra manera de conseguir clientes será mediante publicidad, ya sea mediante carteles por la calle, internet (Youtube, páginas web, twitch...) y mediante nuestra página web y la de los afiliados (páginas webs de viajes) , en la que los clientes podrán realizar reservas de nuestros servicios mediante tanto un número de teléfono, como por la propia página web.

Nuestra intención es agradecer lo máximo que podamos a nuestros clientes, y que ellos se sientan como parte de la empresa, cómodos y sobre todo conforme con nuestros servicios. En nuestra empresa los clientes lo son todo.