

8. Actividades clave



Lo principal para poder ofrecer un buen servicio en nuestra empresa es, además de encontrar un autobús cómodo en el que poder disfrutar del tour , ofrecer un buen servicio gastronómico con el que el cliente identifique directamente un producto 100% español. Para ello necesitamos , al igual que dijimos , una escudería que nos permita obtener este autobús (eléctrico y personalizado) y un proveedores de alimentos de alta calidad y 100% españoles.

Además , como también dijimos , dispondremos de una página web en la que cada cliente pueda obtener información en cuanto al precio , las rutas de los tours , los distintos packs o los servicios que se les ofrecen a los clientes. Incluso si algún cliente necesita ayuda sobre un tema concreto , le aportarían ayuda personalizada por via telefónica , en la cual uno de nuestros técnicos pueda ofrecerle la mejor oferta para su caso.

Los anuncios son muy importantes para nuestra empresa , al fin y al cabo es lo que nos permite distinguarnos de los demás. Por tanto , nos anunciaremos en todos los medios posibles , destacando nuestra característica principal que nos distingue de los demás , ofrecer un servicio de comida 100% española en un autobús turístico.

Además , también buscaremos sitios clave de la ciudad donde situar nuestros puntos de recogida de comida, ya que en ellos, además de recoger los productos para el autobús, con el objetivo de obtener beneficios también de ello , ofreciendo un servicio de comida que sea cómodo y bueno , donde los clientes con poco tiempo para disfrutar de la ciudad puedan hacerlo rápidamente y disfrutándolo al máximo ofreciéndoles producto de nuestra tierra.

Hay que recalcar también la recogida de clientes en puntos turísticos y sitios clave como el aeropuerto la estación de trenes o el puerto. Como también la disponibilidad de maletero, de dispositivos para enseñar la ciudad en distintos idiomas como también personas que sepan hablar varios idiomas para comunicarse con los clientes.