

RELACIONES

Las motivaciones principales de nuestra empresa son conseguir nuevos clientes, retener a los clientes existentes y aumentar las ventas. Para ello, nuestra empresa ha optado por combinar varios tipos de relaciones:

Por un lado, prestamos servicios automatizados, a través de nuestra página web para que los clientes puedan realizar sus reservas de espacios sin necesidad de acudir a un punto físico y de esta manera facilitamos a los clientes un servicio más cómodo y rápido, ahorrando tiempo de espera en la recepción.

Por otro lado, combinamos lo anterior junto a un servicio personalizado. Ofrecemos este servicio a la hora de hacer una reserva para una de nuestras habitaciones (en la recepción), contratar alguno de nuestros servicios plus (spa, habitaciones superiores...) o también para contratar algún vuelo al momento.

Además, cuando nuestro cliente se vaya de nuestras instalaciones, se le pedirá la llave de la habitación en la que se ha hospedado y también se le dará la oportunidad de rellenar un pequeño cuestionario, no obligatorio, con el cual recogeremos sugerencias de los clientes. Así podremos tener diferentes ideas sobre las cosas que podríamos mejorar para que los clientes tengan la mejor estancia posible.

Por último, para poder saber la opinión de nuestros clientes y saber su opinión, realizamos un cuestionario al concluir con nuestro servicio para poder saber en qué aspectos podríamos mejorar nuestra empresa.