

#6 - Relación con los clientes

# Relación con los clientes

Fidelización: atención al cliente 24/7 con un soporte en línea, y una ayuda oficial en los aeropuertos.

Si el usuario o las compañías aéreas tienen algún problema con nuestra aplicación o no saben cómo usarla, pueden ir en la sección "ayuda" de nuestra aplicación, donde podrán todas las soluciones de los problemas más frecuentes, un sistema de chat para contactar con uno de nuestros empleados, y un número de teléfono para llamarnos.

También debemos pensar que en cada aeropuerto pondremos un trabajador formado por nuestro personal para ayudar a resolver los problemas relacionados con nuestro servicio... Ofreceremos una formación completa a un número determinado de empleados.

También necesitamos fidelizar a las compañías aéreas, es decir, desarrollaremos un programa para reducir el precio de comisión al alcanzar un objetivo o clientes mensuales. Por ejemplo, si una compañía aérea logra vender más de 75.000 billetes al mes, reduciremos la comisión del 1,20% del billete al 0,75%.

