

RELACIONES CON LOS CLIENTES

- Al empezar vamos a intentar conseguir clientes de una forma muy agresiva poniendo viajes de regalo, a precios bajos y haciendo sorteos. Cuando hayamos conseguido un número bueno de clientes los intentaremos mantener poniendo descuentos por antigüedad en los viajes y realizando una atención al cliente muy buena y efectiva para así que compren más y subamos el volumen de ventas.

La relación con el cliente puede ser asistencia automatizada con un chat que les hace preguntas frecuentes. También puede ser asistencia personal directa, si vienen a la agencia a vernos en persona o indirecta, si lo hacemos por llamada o videollamada