

## DESARROLLA TU PROYECTO

### RELACIONES CON CLIENTES

Para atraer a nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer, nuestra empresa buscará establecer una relación de tipo personal y cara a cara con nuestros clientes. Creemos que esto es esencial para construir confianza y credibilidad con nuestros clientes y para asegurar que están recibiendo un servicio de alta calidad.

Para lograr esto, utilizaremos varias tácticas:

**Asistencia personal:** Ofreceremos un servicio al cliente excepcional, brindando asistencia personal para ayudar a los clientes a organizar sus viajes. Esto incluirá la posibilidad de hacer reservas a través de nuestra aplicación, así como la posibilidad de hablar con un agente de viajes en caso de que el cliente tenga alguna pregunta o inquietud.

**Comunidades:** Crearemos una comunidad en línea para nuestros clientes, donde puedan conectarse con otros viajeros y compartir consejos y recomendaciones. Esto ayudará a construir un sentido de pertenencia y lealtad entre nuestros clientes.

**Co-creación:** Invitaremos a los clientes a dar sus opiniones y sugerencias sobre cómo mejorar nuestra aplicación y servicios. Esto ayudará a construir una relación de confianza y credibilidad con nuestros clientes.

**Servicios post-venta:** Ofreceremos servicios post-venta, como la posibilidad de hacer cambios en una reserva o obtener reembolsos en caso de un problema con el viaje. Esto ayudará a asegurar que los clientes estén satisfechos con su experiencia y estén dispuestos a volver a utilizar nuestra aplicación.

**Tarifas planas:** Ofreceremos tarifas planas para los clientes que realizan varias reservas con nosotros. Esto ayudará a fomentar la lealtad de los clientes y a aumentar el número de reservas que realizan con nosotros.

Además, para mantener a los clientes ligados con nuestra propuesta, utilizaremos una estrategia de suscripción. Los clientes podrán suscribirse a nuestra aplicación y recibirán ofertas exclusivas y descuentos en sus próximas reservas. Esto ayudará a aumentar la lealtad de los clientes y a asegurar que vuelvan a utilizar nuestra aplicación.

En resumen, nuestra empresa buscará establecer una relación de tipo personal con nuestros clientes utilizando varias tácticas como asistencia personal, comunidades, co-creación, servicios post-venta y tarifas planas. Esto ayudará a construir una relación de confianza y credibilidad con nuestros clientes, lo que a su vez ayudará a mantenerlos y hacerlos crecer. Además, utilizaremos una estrategia de suscripción para mantener a los clientes ligados con nuestra propuesta y asegurar que vuelvan a utilizar nuestra aplicación. Con estas estrategias, estamos seguros de que podremos atraer a nuevos clientes y mantener a los existentes leales a nuestra aplicación.