

Relación con el cliente

Para mantener ligado al cliente de Wayfarer se creará un programa de fidelidad que recompense a los clientes recurrentes con descuentos, regalos exclusivos y prácticos, y además acceso prioritario a nuevas experiencias dentro de la plataforma. Se realizarán sorteos para así poder captar a más clientes haciendo uso de las redes sociales.



También es importante mantener ligados a la otra parte de la cartera de clientes, es decir, a los hoteles rurales, restaurantes y empresas locales que se dedican a ofrecer los servicios a los usuarios de la plataforma. Para ello, se realizarán eventos de networking local o reuniones para conocer de primera mano a los propietarios y gerentes y así establecer una comunicación transparente y sólida. A su vez, con estas reuniones, presentaremos a los propietarios nuestros servicios y beneficios y el gran potencial de que pertenezcan a la plataforma digital de Wayfarer.

Wayfarer serviría como un trampolín para que las empresas locales de los pueblos rurales de España puedan darse a conocer al resto de la población española que vive en las ciudades.