

6. RELACIONES CON EL CLIENTE

En este apartado proponemos estrategias y motivos para conseguir que los ciudadanos se sientan ligados o identificados con nuestro servicio. Nosotros apostamos por hacer la estancia de nuestros clientes mucho más amena aportándoles ciertos beneficios consiguiendo así diferenciarnos y conservar el interés por nosotros.

6.1 VENTAJAS EN RESTAURANTES

Para conseguir dicho objetivo ofreceremos promociones de descuento en los restaurantes cercanos al local , gracias a esto , tras un descanso de calidad ,nuestros clientes podrán disfrutar de un aperitivo a precios mucho más asequibles de los que dispone el aeropuerto y con amplia variedad de productos. Las compañías de las que hablamos son las siguientes: Burger King, Café Pans, Defensa Santa María, Eat y Foodies, y el descuento será de un 10% en el precio final de la compra en dichos restaurantes.

6.2 VENTAJAS DEL SERVICIO

Relacionado con el servicio que ofrecemos , dispondremos de descuentos que permitirán seguir disfrutando de nuestros servicios y con cierto ahorro. En concreto proponemos la idea de por cada 4 horas de descanso , la 5ª hora tendrá un 30%de descuento, por lo tanto, podrá disponer de esos minutos extras de descanso que beneficiarán enormemente al consumidor.

6.3 VENTAJAS CON LA AEROLINEA

Continuando con las promociones, dispondremos de un convenio con Volotea. Este convenio consiste en un descuento del 10 % en el precio total de nuestro servicio al realizar una reserva con esta compañía.

