

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con los clientes es clave en una central de reservas online de alojamiento para mascotas.

1. Los clientes se podrían comunicar con nosotros a través de nuestra página web con un medio común de comunicación proactivo y receptivo, como chat en vivo, correo electrónico y líneas telefónicas, para resolver consultas y problemas de manera rápida. En la Web habrá un espacio para que nuestros clientes comenten y valoren su experiencia con nuestra plataforma y para que también puedan expresar y valorar su experiencia con los establecimientos utilizados.

Nuestra plataforma sería intuitiva y fácil de usar para que los clientes puedan navegar sin problemas, realizar reservas y acceder a información relevante de manera rápida y fácil. Pedimos opiniones después de cada reserva y utilizamos esta información para mejorar continuamente la experiencia del usuario y los servicios ofrecidos. En nuestra página web se harían promociones especiales y descuentos en fechas clave o en temporadas altas, ya que esto puede incentivar a los clientes a realizar reservas y fortalecer la relación, además de hacer ofertas personalizadas ya que esto demuestra que comprendemos las necesidades individuales de los clientes. En nuestra página web establecemos un proceso eficiente para gestionar situaciones de crisis o problemas, respondiendo de manera rápida y efectiva para así mostrar un compromiso genuino con la satisfacción de la gente. En nuestra página web brindamos una educación clara sobre el proceso de reserva, políticas de cancelación y cualquier otro aspecto relevante. Esto genera que los clientes estén confiados al utilizar la plataforma. Con estas estrategias podemos construir una relación sólida y duradera con los clientes, fomentando la confianza y la lealtad hacia nuestra plataforma

2. Enviaremos actualizaciones regulares y recordatorios a los clientes sobre sus reservas, fechas importantes y cualquier cambio relevante. Esto ayuda a mantener una comunicación constante y efectiva. En nuestra página se da una comunicación clara y consistente en todas las etapas del proceso, desde la reserva hasta la estadía de la mascota.
3. Las redes sociales. Facebook, Instagram, Tik Tok en las que haremos publicaciones de los distintos lugares en los que nuestros clientes podrían reservar. Imágenes del lugar, videos del lugar, entrevistas con los dueños del lugar. En estas plataformas podemos recoger también la experiencia, comentarios y necesidades de nuestros clientes.
4. Asistiremos a ferias, exposiciones y encuentros que nos faciliten conocer nuestra plataforma, se relacionarán con temas de turismo, de mascotas o generalistas y de ámbito regional y nacional.