

RELACIÓN CON CLIENTES

Atención Personalizada:

- **Capacitar al personal para brindar atención personalizada y comprensiva a los clientes de la tercera edad.**
- **Designar agentes específicos para atender exclusivamente a este grupo, proporcionando un contacto constante y confiable.**

Información Accesible:

- **Garantizar que toda la información sobre destinos, servicios y paquetes esté disponible en formatos accesibles, como impresos en letra grande o versiones digitales de fácil lectura.**
- **Organizar sesiones informativas presenciales o virtuales para abordar sus preguntas y preocupaciones.**

Adaptabilidad en los Viajes:

- **Ofrecer opciones de viaje adaptadas a las necesidades y preferencias específicas de este grupo, como destinos con instalaciones amigables para la tercera edad y programas con ritmos más relajados.**

Facilidades Tecnológicas:

- **Proporcionar tutoriales y asistencia para el uso de plataformas en línea, facilitando la reserva de viajes y la gestión de itinerarios.**
- **Garantizar que nuestra página web sea intuitiva y accesible para aquellos que no estén familiarizados con la tecnología.**

Descuentos y Beneficios Exclusivos:

- **Establecer programas de descuentos o beneficios exclusivos para clientes de la tercera edad, reconociendo su lealtad y contribución continua a nuestra agencia.**

Comunicación Regular:

- **Implementar una estrategia de comunicación regular, a través de boletines informativos o llamadas telefónicas, para mantenerlos actualizados sobre ofertas especiales, cambios en políticas y eventos relevantes.**

Encuestas y Retroalimentación:

- **Realizar encuestas periódicas para recopilar comentarios sobre su experiencia con nuestros servicios y utilizar esta retroalimentación para mejorar continuamente nuestros procesos.**

Eventos Sociales y Comunitarios:

- **Organizar eventos sociales y comunitarios específicamente orientados a la tercera edad, fomentando la interacción entre los clientes y fortaleciendo el sentido de comunidad.**