

Es importante cuidar la relación con los clientes, tanto antes, durante, como después de la experiencia, para que disfruten de la actividad y también vuelvan y recomienden nuestra empresa.

Proporcionaremos información clara sobre la búsqueda del tesoro (horarios, precios, etc.) en una página web donde además podrán realizar cualquier reserva. También usaremos canales como el correo electrónico o teléfono móvil. Así, si los clientes tienen cualquier duda podrían tener una atención más personalizada.

Utilizaremos las redes sociales para mantener a los clientes informados y poder interactuar con ellos. Como hemos mencionado anteriormente, usaremos el email para mandar información sobre la reserva que realizarán nuestros clientes o sobre promociones. Asimismo, enviaremos encuestas de satisfacción para saber que se puede mejorar de esta experiencia.

Durante la visita y el juego, los guías podrán interactuar con los clientes, responder preguntas y asegurarse de que todos los participantes disfrutan del juego. Al finalizar, enviaremos a los clientes fotos o videos del juego y además recibirán una pequeña caja con productos con los que hemos contado durante la experiencia. Este obsequio será un recuerdo de la visita, una caja customizada, con producto local y de temporada.