

FUNTSEZKO JARDUERAK

Gure bezeroak gure agentzian fidelizatzeko, esperientzia paregabeak eskaintzen ditugu eta haiekin harreman konstantea izaten saiatzen gara. Lehenik eta behin, **bidaia eskusiboak** eskaintzen dizkiegu gure bezero ohikoenei, **lehentasunezko sarbidearekin edo jarduera eskusiboekin**, hala nola dastatze pribatuak edo afariak tokiko chefekin.

Gure bezeroekin komunikatuta egoten ere saiatzen gara beti, **informazio-buletinak** erabiliz, adibidez. Horretarako, hileroko newsletter bat sortuko dugu eskaintzen ditugun herrietako errezetekin, albiste gastronomikoekin, esperientzia berriei edo goraka doazen helmugekin. Horrela, gure bezeroak interesatuta eta konektatuta mantenduko ditugu. **Komunitate** bat ere badugu, sare sozialetan (Instagram, WhatsApp, etab.) talde eskusiboak erabiliz, beren esperientziak, argazkiak eta gomendioak partekatzeko. Horrek komunitate-sentimendua sortzen du, gure bezeroak gure agentziarekin lotuago senti daitezen. Bestalde, **data berezietan** (urtebetetzeak, bidaia-urteurrenak, etab.) **mezu pertsonalizatuak** bidaltzen ditugula ziurtatzen dugu, agentziarekin duten harremana axola zaigula erakutsiz.

Gure fidelizazio-programek deskontuak dituzte errepikapenagatik, hau da, **deskontuak eta sustapenak** eskaintzen dizkiegu **ohiko bezeroei**. Adibidez, deskontuak hurrengo bidaia gastronomikoan, gurekin hiru aldiz bidaiatu ondoren. **Puntu-sistema** bat ere badugu, non gure bezeroek egindako bidaia edo erreserba bakoitzeko irabaziak metatu ditzaketen. Puntu horiek deskontu edo esperientzia bereziekin trukatu ahal izango dituzte.

Eduki eskusiboa ere eskaintzen dugu, hala nola, ekitaldi pribatuarentako edo gastronomia-eskola eta -tailerretarako sarbidea. Lehen esan dugun bezala, gure bezeroak ekitaldi eskusiboetara gonbidatzen ditugu maiz, hala nola izen handiko sukaldariekin afariak, herrialde jakin bateko sukaldaritza-mintegiak, ardo pribatuen dastatzeak edo interes gastronomiko berberak partekatzen dituzten beste bidaiari batzuekin taldeko bidaiak egitera.

Gure bezeroei guregan konfiantza izateagatik **eskerrak emateko** bisitatzen duten lekuko giltzatak **oparituko** diegu, eta, gurekin hainbat bidaia egin ondoren, bisitatzen duten herriko gastronomiari buruzko liburua. Era berean, **mezu pertsonalizatu** bat bidaliko diegu, eskerrak emanez, hau da, eskertzea gu aukeratzeagatik, eta hurrengo bidaiari gurekin zer egin dezaketen **aholkatuko** diegu. Horrez gain, gure bezerorik leialenak nabarmenduko ditugu gure sare sozialetan, eta eskerrak emango dizkiegu, publikoki, beren konfiantzagatik, eta beren esperientzia edo bidaia gogokoenak nabarmenduko ditugu.

Gure zerbitzuaren kalitatea hobetzeko, gure **bezeroen iradokizun** guztiak onartu eta **implementatuko** ditugu, bezeroekin dugun harremana sendotzeko. Gainera, gure bezeroei gure agentziarekin batera bizi izan duten esperientziari buruzko **iritzia eskatuko** diegu, etengabeko hobekuntza izateko eta haien iritzia kontuan hartzen dugula erakusteko.