

Relaciones con los Clientes

1. Atención Personalizada:
 - Un sistema de soporte 24/7 que ayuda a resolver dudas antes y durante el viaje.
 - Asistencia personalizada para la selección de preferencias del cliente.
2. Emoción y Exclusividad:
 - Generar curiosidad y emoción mediante la sorpresa de los destinos y actividades.
 - Trato exclusivo, diseñado para que cada cliente se sienta único.
3. Programas de Fidelización:
 - Ofrecer beneficios como descuentos, experiencias adicionales o acceso prioritario a ofertas.
4. Comunicación Regular:
 - Mantener contacto a través de correos electrónicos, encuestas de satisfacción y recomendaciones post-viaje.
5. Comunidades de Viajeros:
 - Crear comunidades en línea donde los clientes puedan compartir experiencias y conectarse.