

RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo vamos a atraer a la gente?

Nosotros vamos a tener dos tipos de vacaciones clave. Nos enfocamos a un público cultural que pueda disfrutar con una visita relacionada con la historia y también un público experiencial que disfrute de hacer rutas de senderismo.

Queremos aprovechar la ola de la gente que quiere volver a lo tradicional y aprender la cultura y tradiciones de esta parte de España. Ahora vamos a desarrollar un poco las ideas:

Rutas de senderismo: organizar rutas de distintos niveles de dificultad, que tengan la posibilidad de tener guía, y que exista la posibilidad de avistar animales de la zona para aprender más de la naturaleza de alrededor.

Dentro de esta sección, aprovechando las leyendas o cuentos que puedan haber en el pueblo organizaremos rutas temáticas en las que transmitir las historias que se han ido transmitiendo de generación en generación en los pueblos.

Talleres de cocina o creación de cosas artesanales: para tratar de que la gente aprenda cómo son estos procesos. Se puede enseñar a hacer un cocido madrileño, hacer tus propias conservas como se hacían antes, un cachopo...

Rutas enológicas: enseñar el proceso de producción del vino, dar la oportunidad de hacer el tuyo propio y probar los de la zona. Acompañado de esto se pueden dar a probar los productos que hayan en la zona, desde quesos a conservas.

Y para que nos conozcan más personas, podríamos ofrecer actividades nuevas como retiros de yoga, caminatas nocturnas o talleres de cocina.

Aunque estas no sean las actividades principales que ofrecemos en Renaterra, pueden servir para atraer a un público diferente y dar más visibilidad a nuestro proyecto principal, acercar a las personas a los entornos rurales, sus tradiciones únicas y las zonas menos conocidas de España.

La relación que elija cada empresa con sus clientes marcará también qué tipo de empresa desea ser. Nosotros queremos ser una empresa cercana, vamos a ofrecer asesoramiento por dos vías, telefónica y teniendo un asistente virtual que pueda ayudar con las dudas que sean más sencillas de resolver.

Queremos crear una suscripción en la que puedas elegir que te lleguen publicidades o ofertas de nuestros viajes.

Además, queremos establecer un sistema de recompensas por puntos, es decir, que cuantos más viajes hagas más te beneficiará y se te ofrecerán ventajas. Queremos hacer que nuestros clientes sientan que están bien cuidados.

¿Cómo vamos a mantener a los clientes?

Una vez ya tenemos a nuestros clientes, lo más importante es que cada persona viva una experiencia única y especial que recuerden. No se trata solo de caminar por un sendero, sino que los guías transmitan la esencia del lugar, compartiendo la historia del lugar, haciendo que la gente conecte aún más con el entorno y su historia. Para cerrar la experiencia con un buen recuerdo, podemos regalar un producto típico de la zona, como un queso o un vino .

¿Cómo vamos a hacer crecer a nuestros clientes?

Aunque en un principio tenemos un nicho de mercado bastante marcado, la idea es que con el tiempo podamos diversificar nuestro público. De esta forma, podemos

intentar crear actividades y hacer cosas atractivas no solo para nuestro público objetivo y original, sino también para más partes del mercado.