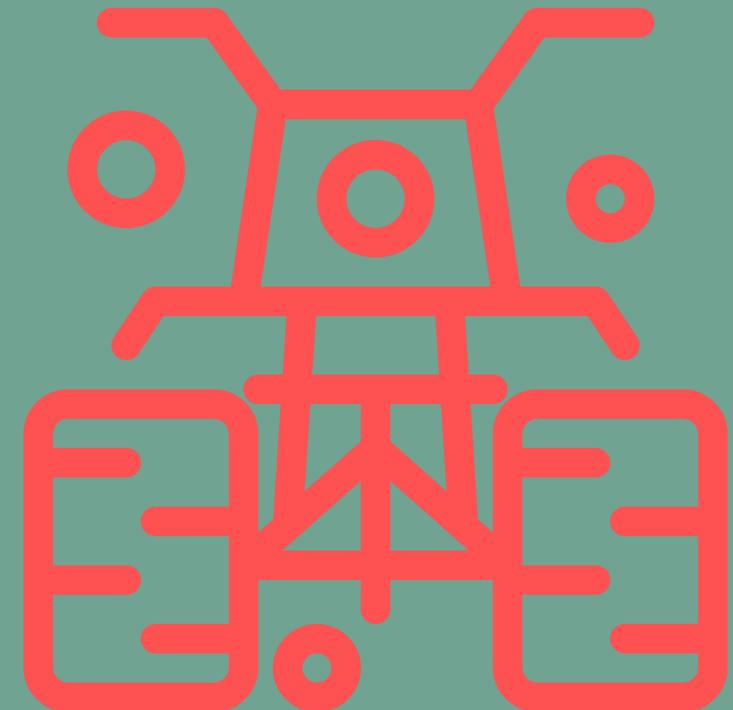


# RELACIONES CON CLIENTES



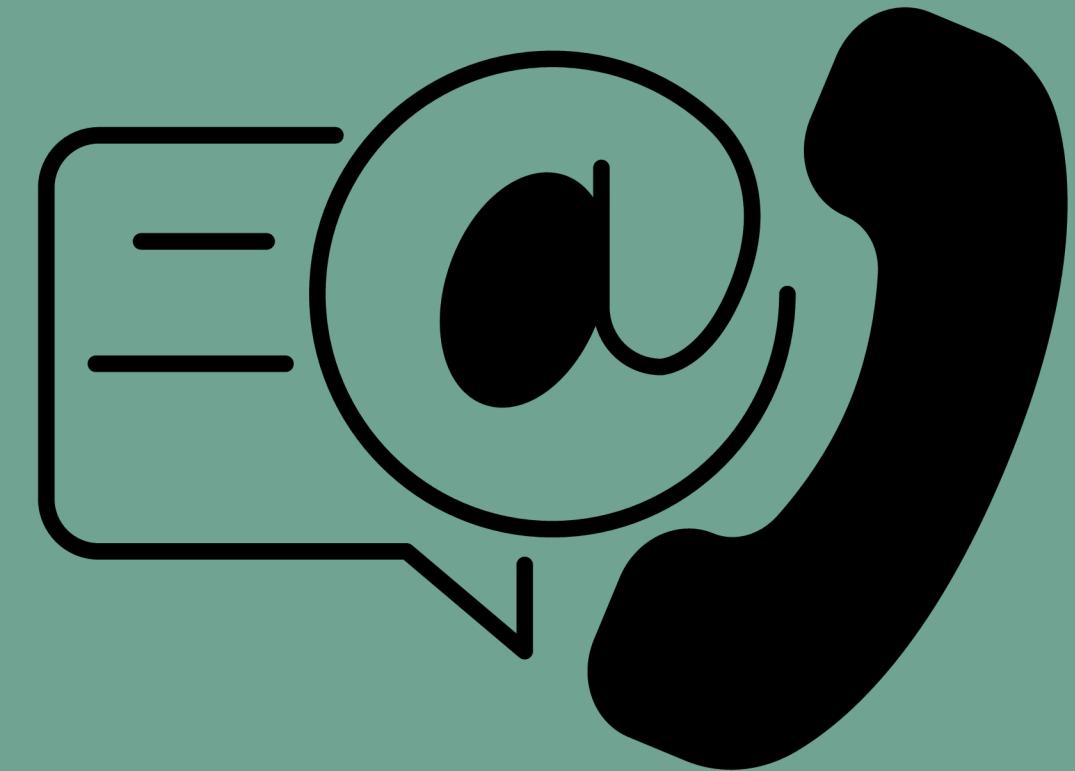
## DAR A CONOCER EL SERVICIO:

Comunicación clara del tipo de rutas, duración, precios y nivel de dificultad para atraer al cliente adecuado.



## FIDELIZACIÓN:

Ofrecer descuentos o promociones a clientes recurrentes para incentivar la repetición de la experiencia.



## VENTA COMPLEMENTARIA:

- Propuesta de productos o accesorios (fotos, videos, equipamiento extra o rutas premium) que mejoran la experiencia del cliente.