

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, vídeos, equipamiento extra o rutas premium) que mejoran la experiencia del cliente.