



8. Mi política de clientes.

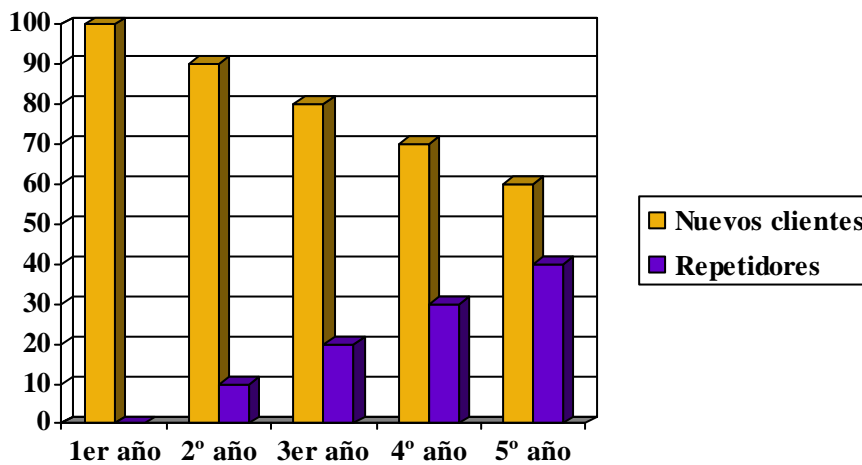
8.a. Mis objetivos de nuevos clientes y repetidores

La evolución de un negocio turístico tiene que conciliar la captación de nuevos clientes con la repetición de otros, en una evolución progresiva de los años.

Esto nos obligará a tomar medidas distintas para conseguir ambos objetivos.

El conseguir clientes nuevos es muy costoso por lo que hay que tener una buena estrategia para conseguir repetidores.

Esta gráfica propone una evolución que sería la situación ideal aunque difícil.



Los nuevos clientes se podrán obtener a través de las distintas medidas y canales analizados en este manual.

Los factores que influyen en la repetición de clientes son muchos que han sido analizados en el transcurso de este manual, por lo que debe haber una buena planificación para conseguir el objetivo.

La pregunta sería ¿Qué hago independientemente de una buena gestión, comercialización y atención al cliente para conseguir que me repitan cada día mas clientes?



Ejemplo: Obsequios para el recuerdo, provocar vivencias especiales, promociones para clientes actuales, etc.

La creatividad es una buena consejera para este apartado.