ARCHER TRAVEL GROUP

Necesidades de viaje del cliente Checklist

1 ¿Dónde y Por qué?

Lo principal que desea averiguar es: ¿a dónde van y por qué van a estas vacaciones, viaje o crucero, ocasión especial?
Si sabe por qué están viajando, puede reservar más eventos y actividades y hacer más comisiones.

2 ¿Quién viajará y cuántos?

¿Tenemos bebés? ¿Niños? Mayores? Necesitará Fechas de nacimiento y edades de cada viajero.

3 Cuando?

¿Cuándo se van de viaje? Asegúrese de tener las fechas de viaje correctas. Vea si estas fechas son flexibles porque los precios pueden variar de un día a otro. Pídale al cliente una ventana de 3 días si quiere ahorrar dinero. Un ejemplo sería, si quieren viajar el 15 de junio como fecha de viaje, pregunte si el 16, 17 o 18 de junio son flexibles y se ajustan a sus planes. Puede ahorrarles mucho dinero si los reserva en fechas alternativas. Hable sobre el clima de su destino para la época del año en que desean viajar. ¿Reservas Las Vegas en agosto? ¿Reservas Orlando en julio? ¿Reservas cruceros por el Caribe en septiembre? Desea acomodar a sus clientes, pero deben estar atentos a las condiciones climáticas.

4 Presupuesto para las Vacaciones

Pídale a su cliente un presupuesto, ya que esto lo ayudará en la investigación del viaje, las vacaciones o el crucero, y garantizará que esté ofreciendo el alojamiento más asequible que se ajuste a su presupuesto. He aquí una idea de una revisión del presupuesto:

Bajo costo	Moderado	Lujo
menos de $ 1500	**$1500-$7500**	**más de $ 7500**
por persona por viaje	por persona por viaje	por persona por viaje

5 Revisión

Revise el itinerario con su cliente. Aquí hay un ejemplo: "Ok, Sr. y Sra. Cliente, solo para revisar, le gustaría viajar en un Royal Caribbean International. Haga un crucero por el Caribe Oriental del 5 al 12 de junio y desea volar desde LAX porque tiene puntos de millas de Delta, ¿correcto? No hay problema. Puedo investigar eso y enviarte una recomendación por correo electrónico con precios y opciones". Revise todo antes de comenzar su investigación.

6 ¿Están trabajando con otra agencia de viajes o están investigando en línea?

Si es así, ¿dónde y cuánto se han cotizado? Podemos igualar o superar ese precio con los recursos de viaje que tenemos.

7 ¿Alguien califica para descuentos de personas mayores o, militares, socorristas?

Reúna esta información y utilícela cuando complete sus cotizaciones de viaje con proveedores y vendedores.

8 ¿Los pasaportes y la identificación con foto están al día?

Los pasaportes deben tener una validez de 6 meses después del último día de su viaje.

9 Alojamientos

¿Qué tipo de hotel quiere tu cliente? ¿5 estrellas, 4 estrellas, 3 estrellas? ¿Complejo todo incluido? ¿Quieren desayuno incluido en su estancia en el hotel? Infórmese sobre adaptaciones cuando entreviste a su cliente.

10 Traslados al aeropuerto o alquiler de coches

Habla con tu cliente sobre traslados y alquiler de coches. ¿La oficina de destino de su hotel tiene un servicio de transporte?

11 Seguro de viaje

Pregunta a tus clientes si necesitan un Seguro de Viaje. Es una buena cosa para sus clientes tener.

12 Actividades para Experimentar

Pregunte a sus clientes si hay actividades, tours y eventos, o cosas que les gustaría experimentar mientras están de vacaciones... hágales las siguientes preguntas con respecto a los cruceros.

1. **¿Alguna experiencia de crucero?**
2. **¿Preferencia de línea de cruceros?**
3. **¿Tipo de cabina?**
4. **¿Preferencia gastronómica?**