Lista de Verificación para Calificar a Clientes de Cruceros

- [ ] 1. ¿Dónde y Por Qué?
  - A. Determina el destino y el propósito del viaje. ¿Es una ocasión especial? ¿Vacaciones?
  - B. Saber por qué viajan te ayuda a sugerir actividades y eventos que aumenten tus comisiones.
- [ ] 2. ¿Quiénes Viajan?
  - A. Obtén el número de viajeros y sus edades (bebés, niños, adultos mayores).
  - B. Recoge las fechas de nacimiento de cada viajero.
- [ ] 3. Revisar el Itinerario
  - A. Confirma las fechas, la línea de cruceros, el destino y cualquier preferencia (como opciones de vuelo o programas de lealtad).
  - B. Ejemplo: "Quieren un crucero por el Caribe Oriental con Royal Caribbean del 5 al 12 de junio, volando desde LAX con millas Delta, ¿correcto?"
- [ ] 4. ¿Cuándo?
  - A. Obtén las fechas de viaje. ¿Son flexibles? Una ventana de 3 días puede ayudar a ahorrar costos.
  - B. Habla sobre las condiciones climáticas para el destino y la temporada.
  - C. (Por ejemplo, ¿quieren un crucero por el Caribe durante la temporada de huracanes o están abiertos a otras opciones?)
- [ ] 5. ¿Por Cuánto Tiempo?
  - A. ¿Cuántas noches les gustaría que durara el crucero?
  - B. (¿Una escapada corta de 3-4 noches o un viaje más largo de 7 noches o más?)
- [ ] 6. Presupuesto
  - A. Pregunta cuál es su presupuesto para adaptar las vacaciones o el crucero.
  - B. Asegúrate de ofrecer opciones dentro de su rango de precios.
- [ ] 7. Tipo de Cabina
  - A. Pregunta qué tipo de cabina prefieren: ¿Interior, con vista al mar, con balcón o suite?
- [ ] 8. Extras de Crucero
  - A. ¿Les gustaría precomprar excursiones, paquetes de bebidas o experiencias gastronómicas especiales?
  - B. Estas pueden mejorar el viaje y aumentar tus comisiones.

Lista de Verificación para Calificar a Clientes de Cruceros

- [ ] 9. Actividades para Disfrutar
    - A. Pregunta si tienen actividades o tours específicos en mente.
    - B. ¿Tienen experiencia en cruceros? ¿Son principiantes o ya han viajado en cruceros?
    - C. ¿Preferencias para cenar? ¿Temprano, tarde o flexibles?
- [ ] 10. Alojamiento
    - A. ¿Qué tipo de hotel o resort prefieren antes o después del crucero? ¿De 1 a 5 estrellas, todo incluido, etc.?
    - B. Pregunta si desean incluir desayuno o si tienen preferencias de servicios.
- [ ] 11. Traslados al Aeropuerto o Renta de Auto
    - A. Verifica si necesitan traslados o una renta de auto.
    - B. ¿El hotel ofrece servicio de transporte?
- [ ] 12. Seguro de Viaje
    - A. Recomienda seguro de viaje para asegurar protección durante el viaje.
- [ ] 13. Pasaportes e Identificación
    - A. Asegúrate de que todos los pasaportes sean válidos por al menos 6 meses después de la fecha del viaje.
- [ ] 14. ¿Otros Agentes o Investigación en Línea?
    - A. Pregunta si han trabajado con otras agencias o investigado en línea.
    - B. Explica lo que ofreces como agente de viajes (servicio de conserjería).
    - C. Nota: (Agentes de Viajes: No necesitan aceptar a cada cliente. Deben calificarlos y asegurarse de que sean adecuados para su negocio. Pueden agregar una tarifa por el servicio de cotización si lo desean).
- [ ] 15. Descuentos
    - A. ¿Califican para algún descuento de Senior, Militar o Primer Respondedor?
    - B. ¿Pertenecen a algún programa de lealtad de la línea de cruceros, aerolínea, hotel, etc.?
    - C. Usa esta información cuando obtengas cotizaciones.

Una vez que hayas recopilado toda esta información, sigue los pasos para cerrar la venta y completar la reservación con tu cliente.