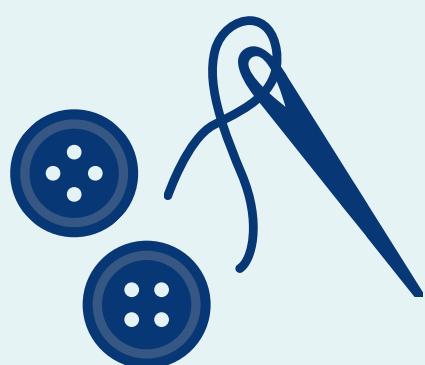


IL TAILOR MADE FA TANTE DOMANDE PERCHÈ I CLIENTI MERITANO LE RISPOSTE GIUSTE



GLI STRUMENTI

COMUNICACI I GUSTI DEI TUOI CLIENTI

SE NON SAPPIAMO COSA PIACE ESATTAMENTE AL TUO CLIENTE NON POSSIAMO SODDISFARE LE SUE ESIGENZE.

Es: Claudia preferisce un'isola vivace e un Hotel di Lusso.

Se non ci comunichi questi elementi potremmo scegliere l'isola di Schinoussa, lontana dalla mondanità, e un piccolo Hotel ***.



PRENDERE LE MISURE

NON CONOSCIAMO IL TUO CLIENTE, TU SI

QUANDO UN CLIENTE TI CHIEDE DI VOLER FARE UN VIAGGIO TU PUOI RENDERLO FELICE.

Es: Flavio vuole spendere non più di 900 euro e preferisce viaggiare in auto.

Se non ci comunichi queste caratteristiche rischiamo di proporgli una Crociera tra le isole!



INIZIARE A RITAGLIARE

LE RISPOSTE GIUSTE CREANO SINERGIA

CI HAI COMUNICATO ESATTAMENTE COSA CLAUDIA E FLAVIO VOGLIONO.

Es: Nel primo caso confezioneremo per Claudia un viaggio sull'Isola di Santorini in Hotel di Lusso con vista Caldera. Nel secondo caso organizzeremo per Flavio un Fly & Drive sull'Isola di Eubea.



DISEGNARE IL VIAGGIO

TROVIAMO LA FORMULA

FORNENDOCI CHIARAMENTE IL BUDGET DEL CLIENTE, LE SUE PREFERENZE, IL PERIODO DELLA VACANZA,, COSA VORREBBE FARE, QUALI SONO I SUOI DESIDERI, SAPREMO CUCIRE INDOSSO AL TUO CLIENTE IL VIAGGIO GIUSTO PER LUI, A CUI NON SAPRA' DIRE DI NO.



VENDERE IL VIAGGIO

DOMANDE E RISPOSTE COINCIDONO

ABBIAMO FATTO ENTRAMBI IN BUON LAVORO, POSSIAMO VENDERE AL TUO CLIENTE UN PRODOTTO DI QUALITA' E CHE RISPONDE ALLE SUE ESIGENZE.

LOGGATI SU WWW.VIAGGIoggi.IT PRIMA DI SCRIVERCI O MANDARCI UNA E-MAIL

