

TU VIAJE HACIA
UNA

**Agencia exitosa
y responsable**



Etapa 5

**Cómo comunicar
turismo sostenible
en tu agencia de
viajes o tour
operador**

travindy
aprende

Día 4 - ¿Cuándo comunicar turismo sostenible?

Tus mensajes no deben centrarse únicamente en captar clientes, sino que deben estar enfocados en interactuar cada una de las fases del viaje. Es por ello que debes **diseñar mensajes para cada una de las etapas del viaje:**

1.- Antes de reservar o comprar: explica a tus clientes por qué reservar contigo es la mejor elección.

2.- Antes de su viaje: cuéntales cómo se deben preparar para su viaje (*recomiéndales llevar botellas o cubiertos reutilizables; protector solar biodegradable, material escolar para las comunidades locales, etc.*)

Día 4 - ¿Cuándo comunicar turismo sostenible?

3.- Durante su viaje: aquí se encuentra tu mejor oportunidad para fidelizar clientes. Cuéntalas más sobre su viaje, sobre tus proveedores y sus prácticas sostenibles, la historia de los anfitriones locales, etc.

4.- Después de su viaje: sigue en contacto con ellos, obtén retroalimentación. Te recomendamos el uso de boletines mensuales o *newsletters* para mantener informado a tus clientes sobre tus avances y nuevas prácticas sostenibles. ¡Recuérdale a tu cliente que continúas esforzándote y que sigues ahí para cuando quiera volver a viajar!

Día 4 - ¿Cuándo comunicar turismo sostenible?

Actividad: Analiza cada una de las etapas que atraviesa tu cliente antes de viajar y añade mensajes creativos que comuniquen tus buenas prácticas. Recuerda tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- ¿Por qué eres la mejor opción para el cliente?
- ¿Hay algún consejo de buenas prácticas que le puedas dar al cliente antes de viajar?
- ¿Tienes proveedores sostenibles y qué hacen para serlo?
- ¿Qué mensajes podrías incluir en tu boletín mensual o newsletter?

Día 4 - ¿Cuándo comunicar turismo sostenible?

Utiliza esta plantilla para proponer mensajes para cada etapa del viaje del cliente:

Antes de reservar: ¿Por qué eres la mejor opción para el cliente? ¿Por qué reservar contigo al ser sostenible es mejor que reservar con cualquier otra empresa?

Antes de viajar: ¿Algún consejo de buenas prácticas que le puedas dar al cliente para preparar su viaje según su itinerario?

Durante el viaje: ¿Tienes proveedores sostenibles? ¿Quiénes serán sus anfitriones y qué historia de superación y éxito han vivido?

Después del viaje: ¿Qué podrías incluir en tu boletín de noticias? ¿Novedades de tus proveedores? ¿Ideas de viaje para otra temporada? ¿Descuentos especiales para familiares y amig@s?