



Los dos puntos de ventas de la agencia Cubanacán en Cienfuegos, se reafirman para este verano como los líderes en las ventas de paquetes turísticos a cubanos en la provincia; así lo ilustra el promedio de ingresos diarios y la afluencia constante de público a las instalaciones.

Ellos han mutado su gestión comunicacional hacia las redes sociales con el envío gratuito de catálogos a potenciales clientes y el uso de un vendedor itinerante, que llega hasta la casa de los futuros huéspedes para oficializar los trámites de viajes. De igual modo, inciden el tratamiento personalizado que tradicionalmente aplican y la incorporación de nuevas opciones para la economía familiar de menos ingresos.

“Los destinos Varadero y Trinidad son los de mayor demanda en Cienfuegos, con la oferta de incluir transporte en alianza con otras agencias, algo muy positivo porque permite crear el grupo de viajeros mucho más rápido (...) Dentro de nuestro catálogo incluimos por primera vez las casas de Islazul de Varadero y próximamente las de la Ciénega de Zapata. También estamos en revisión de otras cien en destinos de playas que antiguamente rentaban para extranjeros y ahora serán una opción para la familia”, explicó Ana Elvira Gómez Rey, jefa de ventas y operaciones del centro de costo Cubanacán Cienfuegos.

A solo una semana de decretarse la primera fase de recuperación pos covid-19 ya estos dos puntos habían movido unos 200 pasajeros de origen cubano, la mayoría de Cienfuegos, hacia sitios turísticos de la región central de Cuba.

Tales cifras han aumentado considerablemente a partir de una gama amplia de opciones que ya se descongelaron con la fase dos, entre ellos, los hoteles de Gran Caribe.

En una jornada de trabajo las especialistas de Cubanacán atienden a más de 50 interesados en viajar, y son las excursiones las de mayor demanda en la actualidad; en ellas se combina alojamiento hotelero con visitas a sitios de interés patrimonial y parques naturales. No obstante, la oferta de “todo incluido” sigue siendo la de mayor popularidad entre los cubanos.

Otra de las estrategias que ingenian es acercar su gestión a los municipios; para ello, una vez a la semana viajan hacia esos espacios de la geografía cienfueguera, a fin de intercambiar con los futuros huéspedes y concretar itinerarios turísticos.

La agencia de viajes Cubanacán en Cienfuegos ha entendido el código del mercado nacional y sobre esa línea comercial traza sus estrategias cada año, buscando en un mapa los modos de permanecer justo al lado del cubano.

Tomado de 5 de septiembre

Otras noticias destacadas ?

[Preguntas y respuestas sobre el transporte público en Cienfuegos durante la segunda fase de la etapa de recuperación](#)

[Cienfuegos a la segunda fase de recuperación: ¿Qué cambia a partir del viernes 3 de julio?](#)

[Clínica Estomatológica de Especialidades: Cuarenta años por la salud bucal en Cienfuegos](#)

[A partir de la segunda fase trabajadores por cuenta propia brindarán servicios en las playas de Cienfuegos con determinados requerimientos](#)

[Enfrentamiento en Cienfuegos: activo durante la primera fase de la recuperación](#)

[Cubataxi: una base orgullo de Cienfuegos](#)