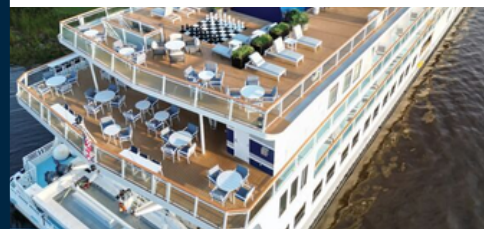


American Cruise Lines

Historia, cultura y lujo discreto en los Estados Unidos



En un mercado dominado por megacruceros, entretenimiento masivo y experiencias tipo resort flotante, American Cruise Lines representa una propuesta completamente distinta. No busca competir con las grandes navieras del Caribe. Su valor radica en ofrecer una experiencia más íntima, cultural y profundamente conectada con el destino. American Cruise Lines es una naviera enfocada exclusivamente en Estados Unidos. Su propuesta gira alrededor del territorio, no del barco. Aquí el viaje no se mide por la cantidad de actividades a bordo, sino por la calidad de las experiencias en tierra y la narrativa que acompaña cada recorrido.



UN PRODUCTO 100% ESTADOS UNIDOS

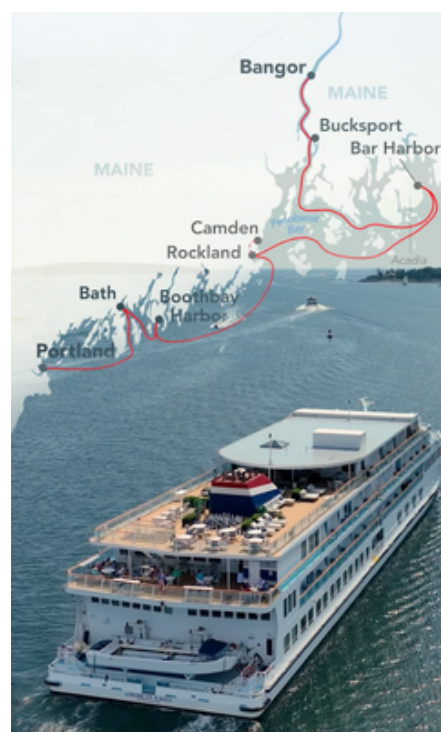
Uno de sus principales diferenciales es su operación completamente dentro de Estados Unidos, lo que facilita enormemente su comercialización.

- No requiere pasaporte en muchos itinerarios
- Reduce barreras de compra
- Simplifica la logística para el cliente

Sus rutas incluyen:

- Río Mississippi
- Columbia & Snake Rivers
- Nueva Inglaterra
- Grandes Lagos
- Costa sureste
- Alaska en formato boutique

Esto lo convierte en un producto ideal para viajeros que buscan explorar Estados Unidos de manera distinta.



UN CRUCERO QUE ROMPE EXPECTATIVAS

American Cruise Lines no es un crucero tradicional. Y esto es clave para venderlo correctamente.

Aquí no encontrarás:

- Toboganes
- Espectáculos masivos
- Vida nocturna intensa

En su lugar, el cliente experimenta:

- Conferencias culturales
- Historiadores a bordo
- Excursiones profundas
- Pueblos auténticos

Es una experiencia que se acerca más a un viaje cultural que a un entretenimiento masivo.

BARCOS PEQUEÑOS, GRAN VALOR

Los barcos son pequeños, con capacidad entre 100 y 180 pasajeros, lo que permite una experiencia completamente diferente.

Ventajas clave:

Acceso a puertos exclusivos
 Servicio personalizado
 Ritmo de viaje relajado
 Este formato elimina las multitudes y mejora significativamente la experiencia del cliente.

TODO INCLUIDO REAL

Uno de los puntos más fuertes para la venta:

- Alimentos
- Bebidas
- Excursiones
- WiFi

Esto permite ofrecer un precio claro y evitar sorpresas.

CABINAS Y ESPACIOS

Las cabinas destacan por su amplitud:

- Espacios más grandes que el promedio
- Balcones privados en muchas categorías
- Diseño enfocado en el paisaje

Áreas comunes:

- Lounges panorámicos
- Bibliotecas
- Espacios tranquilos



PERFIL DEL VIAJERO IDEAL

Este producto está dirigido a un nicho específico:

- Viajeros mayores de 50 años
- Clientes premium
- Amantes de la historia
- Repetidores de cruceros

No es recomendable para:

- Familias con niños
- Viajeros jóvenes
- Clientes que buscan fiesta



CLAVES PARA VENDERLO

La forma en la que se presenta el producto es fundamental:

- No es un crucero tradicional
- Es un viaje cultural
- Es una experiencia tranquila

Ajustar expectativas evita reclamaciones.

American Cruise Lines no compite con las grandes navieras porque no busca hacerlo. Su valor está en ofrecer algo distinto, especializado y auténtico. Para el agente de viajes, representa una oportunidad clara de vender experiencias con mayor profundidad y valor percibido.

