

# brightline®

## Más que un TREN, es una EXPERIENCIA brillante

Si vendes Florida, necesitas entender esto:  
Brightline no es transporte. Es producto turístico integrable.

Conecta a Miami a Orlando en 3 horas con estaciones intermedias en:



- 📍 Miami
- 📍 Aventura
- 📍 Fort Lauderdale
- 📍 Boca Raton
- 📍 West Palm Beach
- 📍 Orlando



Esto significa que puedes diseñar itinerarios combinados sin depender de renta de auto ni vuelos domésticos.

### Por qué Brightline cambia tu forma de armar paquetes

Como agente, lo que más valoras es:

- ✓ Simplicidad operativa
- ✓ Experiencia diferenciada
- ✓ Margen claro
- ✓ Argumento comercial atractivo

Brightline cumple en los cuatro: Permite vender Miami + Orlando como una experiencia fluida.

Permite ofrecer movilidad premium sin aumentar complejidad logística. Y sobre todo, reduce fricción para el cliente.

### Es Pet Friendly

Los perros y gatos son las únicas mascotas permitidas en los trenes. Los pasajeros deben avisar con antelación que viajarán con ellos y el equipo de Brightline solicitará cierta información para evaluar y ver si es posible la autorización.



### Descuento para grupos:

tu ventaja competitiva

Uno de los puntos más importantes para tu discurso comercial:

**Si viajan 3 personas o más en categoría Smart, obtienen 25% de descuento en la tarifa final.**

Aplicable en condiciones específicas y trenes seleccionados según disponibilidad. 📊

Ideal para:

- 👨‍👩‍👧 Familias que visitan parques temáticos
- 👥 Grupos de amigos
- 🏢 Mini grupos corporativos
- 🎯 Viajes de incentivos pequeños

Este descuento convierte el tren en una alternativa financieramente competitiva frente a:  
*renta de auto + gasolina + estacionamiento.*

### Shuttle y conectividad:

elimina el "último kilómetro"

Brightline ofrece servicio de shuttle con costo adicional en estaciones clave como:

- 📍 Miami
- 📍 Fort Lauderdale

Esto es fundamental para tu narrativa: El cliente no solo compra un tren. Además, las estaciones están ubicadas estratégicamente, facilitando conexión con hoteles, atracciones y aeropuertos.

### Cómo reservar.

integración real para el agente

Brightline puede reservarse a través de:

- ✓ Travel Advisors
- ✓ S3 Portal
- ✓ Próximamente vía Amadeus

Esto significa que no estás enviando a tu cliente a comprar directo. Estás integrando el producto dentro de tu ecosistema profesional. Y eso es clave.

### Smart vs Premium:

cómo perfilar correctamente al cliente

**SMART – Venta eficiente**

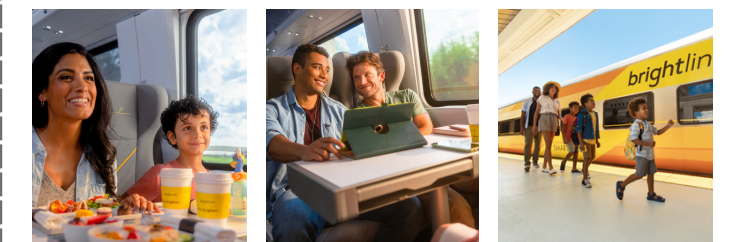
Incluye:

- 📶 WiFi gratuito
- 🍷 Snacks y bebidas a la venta
- 🧳 Hasta 2 carry-ons + 1 artículo personal

Perfecto para:

- 👨‍👩‍👧 Familias prácticas
- 👨‍💻 Millennials

Clientes que priorizan costo-beneficio  
Es una experiencia moderna, cómoda y sencilla de vender.



**PREMIUM – Experiencia diferenciada**

Incluye:

- 🍷 Acceso a lounge exclusivo en estación
- 🍷 Comidas y bebidas de cortesía en estación y a bordo
- 🧳 Beneficios adicionales de equipaje

Ideal para:

- 👨‍💼 Ejecutivos
- 👨‍💼 Clientes VIP
- 👨‍👩‍👧 Parejas premium
- 👨‍👩‍👧 Viajeros que valoran confort y exclusividad

Aquí el argumento no es el precio. Es la experiencia Brightline.



Para mayor información contacta a:  
**Ximena Alvarado, Account Manager**  
ximena.alvarado@discovertheworld.com.mx