



10 RAZONES POR LAS QUE UNA AGENCIA DE VIAJES EN MÉXICO DEBE TRABAJAR CON



Para las agencias de viajes mexicanas que buscan un operador serio, especializado y probado, estas son las 10 razones clave por las que Ibero Japan se posiciona como la mejor opción.



1

Especialistas absolutos en el mercado hispanohablante

Ibero Japan no es un operador generalista. Su foco exclusivo está en viajeros de España, México y América Latina, lo que significa comprensión real del perfil del pasajero mexicano: ritmo de viaje, intereses culturales, expectativas de servicio y sensibilidad al detalle.

Para la agencia: menos fricciones, menos quejas y mayor satisfacción del cliente.

2

Operación 100 % en español dentro de Japón

El mayor miedo del viajero mexicano en Japón es el idioma. Ibero Japan elimina ese obstáculo por completo:

- Guías profesionales en español
- Asistencia local hispanohablante

Documentación, briefings y acompañamiento claro.

Para la agencia: Japón se vuelve un producto fácil de vender, incluso a clientes primerizos.

3

Respaldo directo en destino (no intermediarios)

Ibero Japan opera desde Tokio, no desde un escritorio remoto. Esto implica:

- Control real de la operación
- Capacidad de reacción inmediata
- Resolución de incidencias en tiempo real

Para la agencia: tranquilidad total y menor riesgo operativo.

4

Más de 25 años de experiencia probada

Fundada en el año 2000 en Tokio, Ibero Japan nace de una trayectoria que se remonta a 1993 con Mikami Travel en Madrid, liderada por Masaru Mikami, pionero en conectar Japón con el mundo hispanohablante.

Para la agencia: trabaja con expertos, no con improvisados.



5

Itinerarios diseñados, no copiados

Ibero Japan no vende "enlatados" genéricos. Cada programa está:

- Inspeccionado en destino
- Probado con clientes reales
- Ajustado a temporadas, flujos y perfiles

Desde Japón clásico hasta rutas temáticas, lujo, naturaleza, cultura pop o viajes a medida.



Para la agencia: productos diferenciados que no compiten solo por precio.

6

Alianzas estratégicas clave (aéreas y proveedores)

Ibero Japan mantiene relaciones directas con:

- Aerolíneas como ANA y Aeroméxico
- Hoteles, ryokans y transportistas confiables
- Proveedores culturales y experiencias auténticas

Para la agencia: productos diferenciados que no compiten solo por precio.

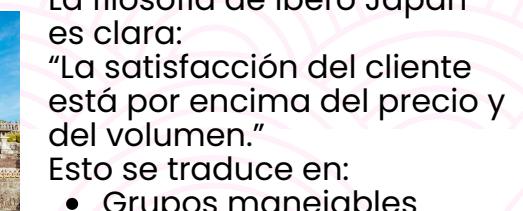
10

Japón como producto rentable y sostenible para tu agencia

Gracias a su especialización, Ibero Japan permite a la agencia:

- Vender Japón con confianza
- Reducir reclamaciones
- Construir reputación en destinos de alto valor
- Posicionarse como experta, no como revendedora

Para la agencia: negocio a largo plazo, no ventas aisladas.



Para la agencia: productos diferenciados que no compiten solo por precio.

Para la agencia: clientes felices que regresan y recomiendan.

9

Conocimiento cultural profundo (Japón explicado, no solo visitado)

Ibero Japan no solo mueve personas: traduce Japón culturalmente. Sus guías y programas ayudan al viajero a:

- Entender costumbres
- Evitar errores culturales
- Vivir Japón con respeto y profundidad

Para la agencia: experiencias memorables, no turismo superficial.

8

Soporte y mentalidad de socio, no solo proveedor

Ibero Japan no te deja solo después de cotizar. Acompaña a la agencia con:

- Asesoría de producto
- Capacitación
- Apoyo en cierres complejos
- Respaldo durante el viaje

Para la agencia: un aliado estratégico, no un simple DMC.



Trabajar con Ibero Japan no es solo elegir un operador en Japón. Es elegir tranquilidad, prestigio y crecimiento.

Para las agencias de viajes mexicanas que quieren ofrecer Japón con seguridad, diferenciación y excelencia, Ibero Japan no es una opción más: es la opción correcta.