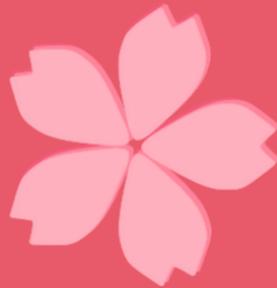




Guía esencial: Lo que todo agente de viajes debe saber antes de vender

JAPÓN



Si vendes paquetes a Japón, es clave que conozcas algunos puntos esenciales. Esto te permitirá asesorar a tus clientes como un experto, destacar el valor de cada paquete y garantizarles una experiencia inolvidable.

1 Paquetes que cubren los destinos imperdibles

No todos los paquetes incluyen los mismos destinos, por lo que es importante ofrecer opciones que incluyan lugares icónicos como Tokio, Kioto y Nara, combinados con destinos menos conocidos como Hakone o Osaka. Los clientes buscan un equilibrio entre lo clásico y lo auténtico.



2 Aprovechar las temporadas clave

Si bien el atractivo de los cerezos en flor es innegable, también es importante destacar paquetes que cubran otras temporadas como el otoño, con sus impresionantes paisajes de follaje rojo y dorado, o el verano, ideal para disfrutar de festivales tradicionales. Ayuda a tus clientes a entender que cada estación tiene su propio encanto.

3 Experiencias que marcan la diferencia

Enfatiza los paquetes que incluyan experiencias únicas, como paseos en barco por el lago Ashi con vistas al Monte Fuji, visitas a onsen (baños termales), o la posibilidad de participar en una ceremonia del té. Estas actividades no solo enriquecen el viaje, sino que también permiten a los clientes experimentar la verdadera cultura japonesa.



Importancia de los traslados en tren

Japón es famoso por su red de trenes rápidos y eficientes, como el shinkansen (tren bala). Al vender un paquete, destaca aquellos que utilicen el tren como medio principal de transporte, ya que brinda comodidad, puntualidad y una experiencia auténtica de viajar como un local.



5



Opciones de alojamiento que mejoran la experiencia

Algunos paquetes ofrecen una combinación de hoteles modernos y ryokan tradicionales. Explica a tus clientes que alojarse en un ryokan les permitirá disfrutar de la hospitalidad japonesa, dormir en futones y probar la cocina kaiseki, una experiencia culinaria tradicional que no se vive en un hotel convencional.

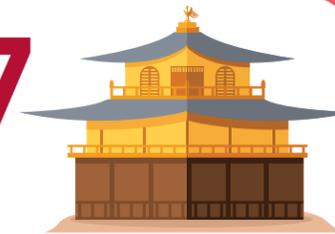
6



Gastronomía variada y memorable

Asegúrate de mencionar a los clientes que los paquetes incluyen experiencias gastronómicas variadas. Además del sushi, podrán disfrutar de especialidades como el ramen, el okonomiyaki (una especie de panqueque salado) y el tempura. La comida es una parte esencial del viaje, y tus clientes lo agradecerán.

7



Actividades culturales incluidas

Destaca los paquetes que incluyan visitas a templos y santuarios importantes como el Templo Kinkaku-ji (Pabellón Dorado) en Kioto o el Santuario Fushimi Inari con sus miles de torii rojos. Este tipo de actividades permite a los viajeros comprender mejor la historia y la espiritualidad de Japón.



8

Festivales y eventos según la temporada

Si el paquete coincide con alguna festividad importante, como el Hanami (observación de cerezos) en primavera o el Gion Matsuri en verano, es un gran punto a favor. Informa a tus clientes sobre estas celebraciones, ya que podrían vivir una experiencia única durante su viaje.

9



Compras: Productos locales y souvenirs exclusivos

Japón es un paraíso para las compras. Los paquetes suelen incluir tiempo libre en zonas comerciales como Ginza en Tokio o Shinsaibashi en Osaka. Recomienda a tus clientes llevarse recuerdos típicos como dulces regionales, té japonés, artesanías y productos tecnológicos exclusivos.

10

Recomendaciones para un viaje sin contratiempos

Antes de que los clientes partan, bríndales algunos consejos prácticos:

- **Documentación:** Asegúrate de que tengan su pasaporte vigente y, si aplica, visa.
- **Etiqueta japonesa:** Explica brevemente normas básicas como quitarse los zapatos al entrar a ciertos lugares, ser respetuosos en templos y hablar en voz baja en público.
- **Apps útiles:** Sugiereles descargar aplicaciones como Google Translate y Hyperdia para facilitar su experiencia.



Con esta guía, podrás asesorar mejor a tus clientes y destacar el valor de los paquetes que ofreces.