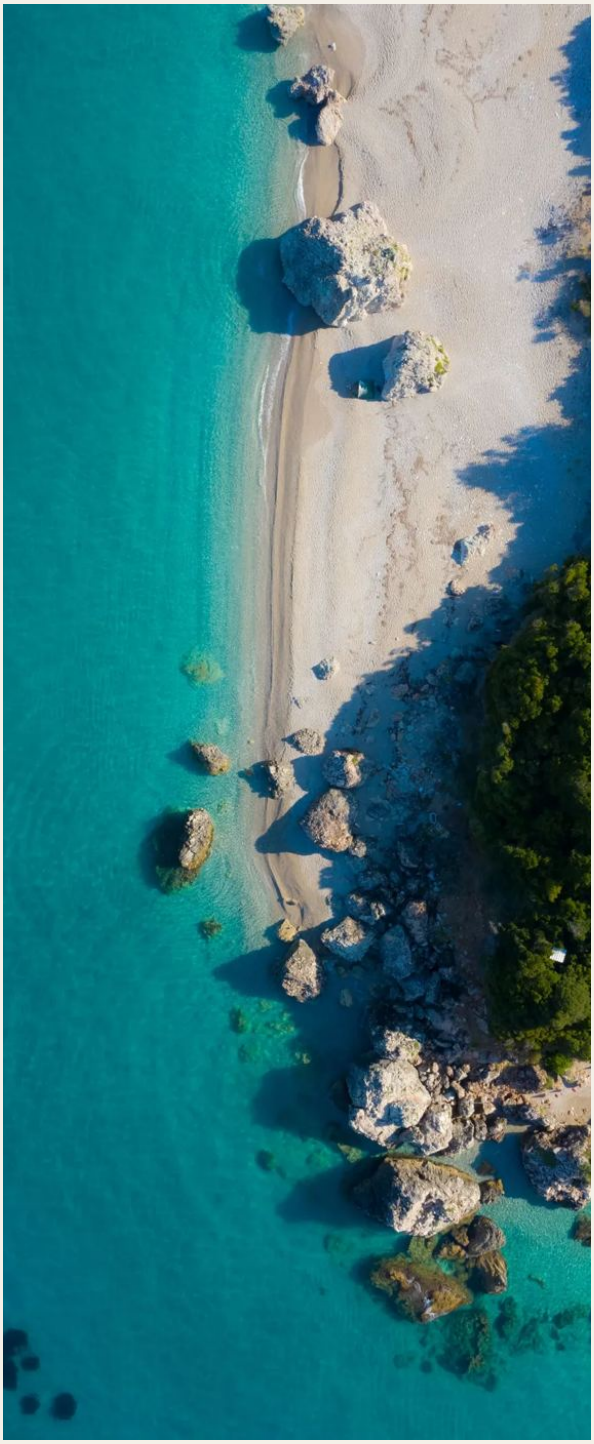


Albania. Una idea que merece una buena propuesta.

Guía visual para agencias de incentivos

Ciudad, patrimonio y costa. El atractivo abre la conversación; el objetivo del grupo, los horarios y el alcance permiten convertirla en una petición útil.

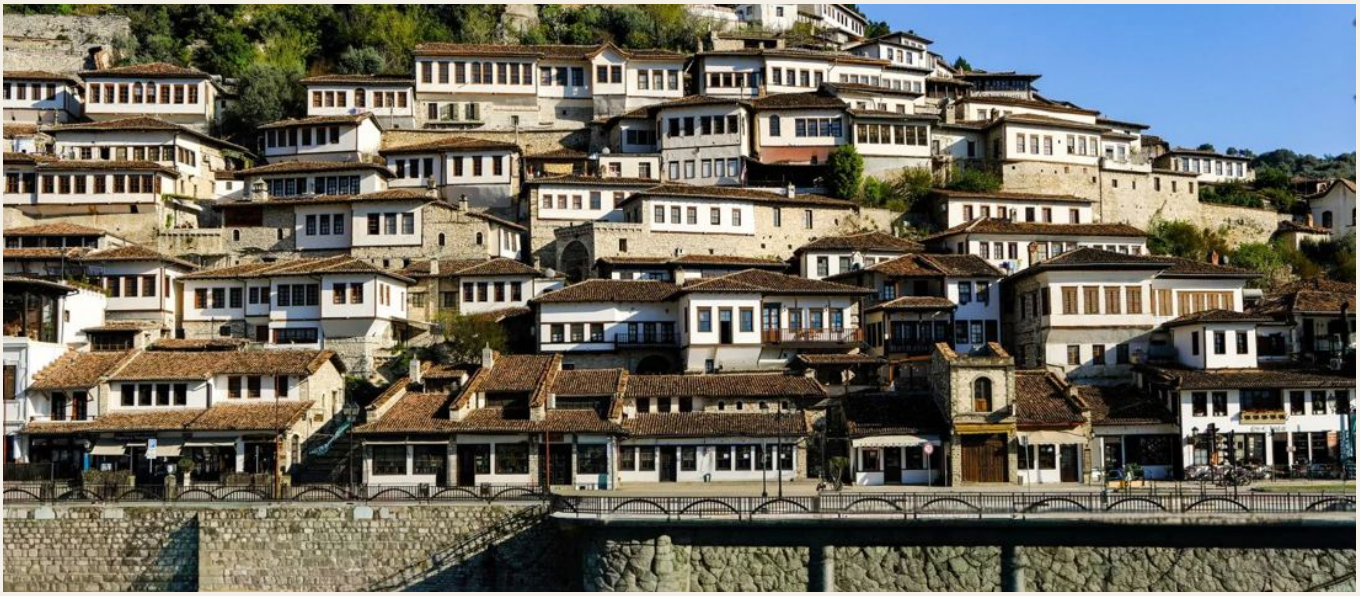
Para qué sirve

Elegir un enfoque, comparar alternativas y preparar el siguiente paso con tu cliente. No es un catálogo de servicios confirmados ni una cotización.

Servicios terrestres en Albania.
Vuelos no ofrecidos ni reservados.
Presupuesto abierto: podemos empezar por el concepto.

Sarandë · Besmir Alija / Pexels. Fuente · Licencia Pexels. Encuadre adaptado.

Tu agencia mantiene la relación con el cliente. Primero definimos qué debe conseguir el incentivo; después estudiamos bases, servicios y costes con el mismo alcance.



Berat · Besnik Kasemi / Pexels · Licencia Pexels. Imagen del destino, no servicio incluido.

01 / Tirana como base: reunión y celebración

A estudiar si el objetivo principal es reunirse y reconocer resultados. La base urbana reduce cambios de hotel. Definir primero montaje de sala, horarios, medios técnicos y formato de celebración.

02 / Ciudad y patrimonio

A estudiar si el grupo prioriza cultura y convivencia. Berat es una opción, no una visita garantizada. Comprobar ritmo, accesos, tiempo de carretera y si compensa cambiar de hotel.

03 / Ciudad y costa compatible

A estudiar para celebrar junto al mar. La base costera depende de las noches, los horarios y los traslados: una fotografía de Sarandë no fija el recorrido. Preparar alternativa meteorológica y comprobar condiciones de temporada.

Secuencia posible: llegada y bienvenida; jornada del objetivo del grupo; experiencia y celebración; regreso con margen. Los horarios reales decidirán qué cabe. Son conceptos ilustrativos, no viajes ya operados o reservas.

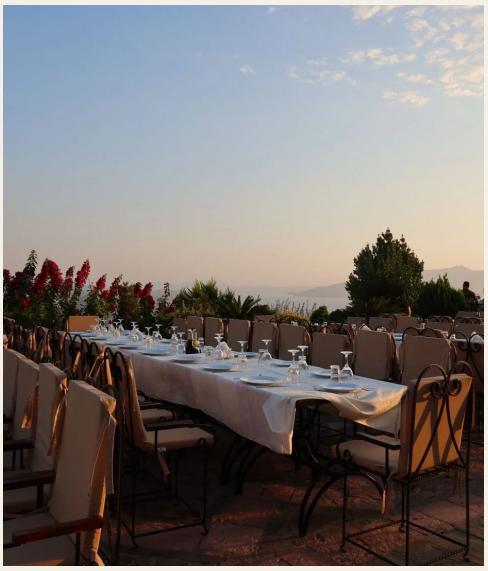
Menos formularios. Más contexto útil.

Pega la petición tal como la tienes

Correo del cliente, idea inicial o presupuesto a revisar. Elimina nombres y contactos del cliente final y datos personales de viajeros. Puedes mantener los servicios e importes que estés autorizado a compartir.

Los datos que cambian el diseño

Objetivo, participantes, fechas o mes, días y noches, horarios de llegada/salida si los conoces y necesidades de reunión o movilidad. Si el presupuesto está abierto, indícalo.



Mesa en Sarandë · xhoana lile / Pexels · Licencia Pexels. No representa un restaurante contratado.

Comparar el mismo alcance

Noches, categoría y ocupación; trayectos, plazas útiles y equipaje; guía/coordinación y horarios; comidas y bebidas; actividades, opcionales, impuestos y condiciones. Una partida sin coste no equivale a cero.

Qué recibirás después

Primera respuesta en 48 horas, contadas de lunes a viernes desde la recepción; no es una propuesta económica completa. Una estimación económica necesita costes respaldados y se identificará como aproximada: hotel de referencia o similar, equivalencia, inclusiones, exclusiones y disponibilidad pendiente. Una estimación no es una reserva.

La entidad que contratará y facturará los viajes está pendiente de definición. Antes de confirmar se identificarán contraparte contractual, condiciones y responsables operativos. No hay disponibilidad o proveedores contratados acreditados por este documento.

Pega tu solicitud en la web hola@viajesincentivosalbania.com

viajesincentivosalbania.com · Alternativa legible en la web: guía para agencias