Lampiran Pertanyaan pada Penelitian Strategi Promosi Agen Wisata “Sahabat Ratu Tour & Travel” Pasca Pandemi Covid-19 :

1. **Promosi**
2. Teknik apa saja yang sering anda gunakan dalam mempromosikan wisata anda agar informasi yang anda sampaikan dapat tersampaikan dengan cepat dan meluas ?
3. Apakah promosi yang anda lakukan telah mencapai target berada sampai pada luar kota?
4. Dengan promosi yang dilakukan, kalangan siapa saja target pasar yang sering menggunakan agen wisata ini untuk penyedia jasa liburan?
5. **Advertising**
6. Pada masa pasca Covid-19, kesulitan apa saja yang dihadapi pada saat proses mengiklankan produk anda ini?
7. Bagaimana cara cepat untuk melakukan promosi dikala pandemi masih melanda dan banyaknya aturan dari pemerintah untuk melakukan aktivitas di rumah saja?
8. Media sosial apa saja yang anda gunakan dalam melakukan promosi, dan manakah menurut anda yang paling mendominasi untuk berpengaruh mendapatkan pelanggan?
9. **Personal Selling**
10. Bentuk personal selling apa yang cocok anda gunakan pada saat mempromosikan produk anda di kala pandemi Covid-19?
11. Bagaimana cara manajemen agen wisata membujuk orang-orang disekitar anda agar mengikuti liburan bersama agen wisata anda?
12. **Self Promotion**
13. Fasilitas apa saja yang anda berikan kepada pelanggan selama melakukan program open trip sehingga pelanggan sampai ingin mengulangi perjalanan kembali dengan agen wisata anda?
14. Bagaimana kondisi armada yang ditawarkan kepada pelanggan sebelum melakukan perjalanan open trip?
15. **Public Relations**
16. Apakah kemitraan begitu penting untuk keberlangsungan usaha anda dalam melakukan bisnis pariwisata?
17. Bagaimana cara anda memperkuat hubungan relasi pelanggan agar percaya bahwa agen wisata Sahabat Ratu Tour & Travel dapat dipercaya dan menjadi pilihan terbaik untuk pilihan agen wisata?
18. Langkah apa saja yang dilakukan oleh agen wisata untuk mempertahan pelanggan agar suatu saat bisa menggunakan jasa wisata Sahabat Ratu Tour & Travel kembali?
19. **Direct Marketing**
20. Bagaimana teknik pemasaran langsung anda untuk dapat memenuhi target anda untuk mendapatkan kuota pelanggan yang selalu penuh?
21. Bagaimana teknik negosiasi anda kepada pelanggan agar agen wisata anda disewa oleh pelanggan tersebut?
22. **Hambatan Promosi**
23. Apa saja hambatan yang pernah anda hadapi saat memulai promosi dan setelah mengadakan promosi untuk merancang kegiatan open trip?
24. Bagaimana cara mengatasi hambatan tersebut supaya agen wisata ini dapat bertahan pada situasi pandemi Covid-19?