

# Arajet entra fuerte al trade nacional con fam a Cancún para turoperadores

**Arajet organizó un fam junto con Karisma Hotels buscando que los turoperadores conocieran la experiencia del vuelo que une Santiago con Santo Domingo.**

La aerolínea Arajet completó un fam a Cancún realizado para un grupo de turoperadores especializados en la venta de productos en el Caribe. El viaje fue organizado de la mano de Karisma Hotels a través de las propiedades de Nickelodeon Hotels y Margaritaville Island Resort, en la zona de Riviera Maya, Quintana Roo.

En entrevista con Ladevi, Francisca Rodríguez, Sales Manager de Arajet en Chile, destacó que esta convocatoria va en sintonía con estrechar el trabajo con los turoperadores locales Expan Tours, Pacific Reps y Adsmundo.

“Es el primer fam que organizamos como oficina comercial de Arajet en Chile. Lo hicimos de la mano con Karisma Hotels. Nos enfocamos en invitar a los product manager de los turoperadores más importantes que venden la región Caribe”, declaró.

El viaje fue una oportunidad especial para que los profesionales pudieran conocer de forma directa el servicio de vuelos que la low cost ofrece entre Santiago (SCL) y Santo Domingo (SDQ).

## Al Caribe en modelo low cost

Francisca Rodríguez destaca que la ruta cuenta con



Liliana Vega, Adsmundo; Alejandra Zamorano, Aviareps, representante de Arajet en Chile; Denis Jamett, Expan; Jocelyn Jara, Adsmundo; Valentina Betancourt, Pacific Reps; y Marcela Yuric, Interamerican Network, representante de Karisma Hotels.

una frecuencia de tres vuelos a la semana (lunes, miércoles y viernes).

“Todos los vuelos salen en la madrugada (04.00 AM), lo que le permite a la gente estar en sus hoteles a partir de las 13.00 hs. en destinos como Santo Domingo, Punta Cana y Samaná”, puntualizando que arriban a las 11.00 de la mañana a la capital de República Dominicana.

En el caso de la conexión a Cancún programada en el itinerario del fam, esta empujó con un avión que salió a la 13.05 horas hacia México, con una duración de 2 horas 40 minutos.

A bordo de los aviones la línea aérea ofrece un catálogo de alimentos y bebidas que van desde US\$ 1, el cual debe ser pagado en efectivo a los tripulantes de cabina.



## Los planes de crecimiento de Arajet

En Chile, desde octubre de 2023, la entrada al mercado de Arajet ha significado la ampliación de las alternativas para pasajeros nacionales a la hora de visitar el Caribe.

La estrategia de la compañía dominicana, en esta línea, ha sido reforzar el trabajo con los operadores que venden productos y paquetes turísticos en destinos como Punta Cana, uno de los más demandados del segmento.

“Hay un equipo comercial en Chile que trabaja de la mano con los operadores y agencias de viajes. Estamos enfocados en trabajar directamente un B2B, no estamos haciendo nada B2C, sino que lo importante es trabajar con el mercado de operadores, agencias de viajes y hoteleros”, mencionó.

Actualmente Arajet tiene una lista de 23 destinos, donde resaltan Costa Rica, Jamaica, St Martin, Guatemala, El Salvador y Colombia. Destacan, además, la llegada a Montreal y Toronto, en Canadá.

“Hay planes de expansión y uno de ellos es cerrar este año con tres destinos más. Pretendemos terminar 2024 abriendo Miami, Nueva York y San Juan-Puerto Rico”, agrega Francisca Rodríguez.

Para sus operaciones, Arajet cuenta con una flota compuesta 100% por aviones nuevos Boeing 737 Max 8. Se trata de 12 aeronaves que, antes de fin de año, esperan incrementar a 17. Asimismo, en 2025 y 2026 tienen planificado llegar a 23 y 29 aviones, respectivamente. 