

## Quién es el nuevo viajero colombiano, según Wingo

Escrito por Redacción

Miércoles, 18 de Agosto de 2021 10:58 -

---



La pandemia supuso un antes y un después para la industria aérea y con eso, el nacimiento de un nuevo perfil de consumidor. Por eso, la aerolínea Wingo realizó un estudio sobre el comportamiento de este nuevo usuario, con el fin de entender sus necesidades y ofrecer un portafolio de posibilidades para armar una experiencia de vuelo ideal.

De acuerdo con la compañía aérea, su estrategia ha estado centrada en las personas; razón por la que la aerolínea se ha caracterizado por ser líderes 'en buena onda', puntualidad, buen servicio, precios bajos y estrictos protocolos de bioseguridad.

De esta manera, Wingo se ha consolidado como la 'bajo costo' más grande de Colombia en el mercado internacional; y continúa volando alto para darle alas a miles de personas a lo largo de la región.

### Análisis de los viajeros

Tras el estudio adelantado, sobre el nuevo consumidor aéreo, Wingo compartió cinco datos basados en ese análisis:

#### 1. Compras de vuelos con menor anticipación:

Los viajeros ahora reservan sus viajes con poca antelación, debido a las diferentes situaciones de incertidumbre; por eso los resultados demuestran que el consumidor espera tanto como le sea posible para comprar su vuelo y evitar poner en riesgo sus vacaciones por las restricciones que son tan fluctuantes.

Teniendo esto en cuenta, Wingo fue pionero en la flexibilidad de los vuelos, con el primer cambio de tiquete gratis para darle al pasajero mayor confianza y tranquilidad a la hora de comprar.

#### 2. Más jóvenes en los aires:

La aerolínea identificó que los jóvenes entre 18 a 24 años, son quienes más visitan la web en búsqueda de destinos atractivos para trabajar y vacacionar al tiempo, ya que se ha demostrado que el home office funciona y trae muchos beneficios, tanto para empleados como para empresas.

Poder trabajar desde cualquier parte del mundo es un estimulante para el turismo, y un motor importante para este segmento joven de la población.

#### 3. Mayores de 45 prefieren esperar:

## Quién es el nuevo viajero colombiano, según Wingo

Escrito por Redacción  
Miércoles, 18 de Agosto de 2021 10:58 -

---

Si bien los jóvenes han tomado el primer paso para estimular nuevamente la demanda de vuelos internacionales, la población mayor de 45 años aún no está viajando en la misma proporción que lo hacía antes de la pandemia.

Y aunque el Plan Nacional de Vacunación ya ha superado el 30% de las personas completamente inmunizadas, las variantes del virus han sumado restricciones de viajes en algunos países. De ahí que, Wingo evidencia que los mayores de 45 visitan las plataformas de compra con igual frecuencia que antes, pero vuelan en un porcentaje menor.

### 4. Destinos con bajas restricciones:

Una encuesta realizada por la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), evidenció que la gente se siente frustrada por la pérdida de su libertad para viajar, con un 68% expresando que su calidad de vida ha disminuido debido a las restricciones gubernamentales.

En ese sentido, el estudio de Wingo identificó que los destinos más vendidos en este momento son aquellos en donde se han relajado, en gran parte, las medidas de restricción de ingreso al país. Ciudades como Cancún, Ciudad de México y Punta Cana gozan de gran preferencia.

### 5. Miércoles, día de comprar vuelos:

Según datos de la aerolínea, antes de pandemia se vendían más vuelos los días jueves; no obstante, ahora los días de compra preferidos son los miércoles.

Lo anterior ratifica –dice Wingo– que surgió una nueva clase de consumidor: uno que ya no piensa exclusivamente en viajes para fines de semana y que materializa sus decisiones en estos días, sino que empieza a integrar la cultura de viajar y volar seguro a su cotidianidad.