

FAQ - CÂU HỎI THƯỜNG GẶP

Về chương trình tour VIP khảo sát Canada

Với cả 2 bên DTK Partners (DTK) & Golden Star Travel (GST) tham gia vào chương trình tour, vậy đơn vị nào chịu trách nhiệm với khách tham dự?

Do đặc thù của tour khảo sát về định cư Canada nên được xây dựng trên ý tưởng, thiết kế nội dung của DTK tại Canada, phối hợp với GST là một công ty du lịch lữ hành chuyên nghiệp ở Việt Nam. Chuyến đi được vận hành bởi GST nơi chịu trách nhiệm chính trong tổ chức; DTK sẽ tham gia toàn bộ hành trình tại Canada trong thông tin, tư vấn, giải đáp mọi mặt cho người tham dự, bên cạnh truyền thông tổ chức tour. Nói cách khác là du lịch cùng GST, tìm hiểu về sinh sống, làm ăn, đầu tư, chương trình định cư Canada cùng DTK.

Giá tour khảo sát Canada này có thực sự cao gấp đôi các công ty lữ hành khác chào tại Việt Nam?

Chỉ cần vào 1 trang web về lữ hành tại Việt Nam bạn có thể kiểm tra ngay các giá tour, về Canada có 2 dạng: tour tiết kiệm chỉ 1 điểm đến chính khoảng 80 tr VND/người, tour tiêu chuẩn 3 điểm đến nội địa khoảng 125 tr VND (tham khảo tại <https://bit.ly/3s8BznR>). Tổng phí tour VIP khảo sát Canada của GST với 3 điểm đến Toronto – Ottawa – Charlottetown với đặc thù di chuyển rất xa trong nội địa Canada, tới bờ đông Prince Edward Island dự kiến cũng chỉ 136 tr VND (7,500 CAD).

So sánh giá tour khác nhau thế nào?

Khi so sánh thường cần so quả táo với quả táo, tránh nhầm lẫn giữa quả táo với quả lê, nên về tour du lịch Canada thông thường của công ty lữ hành so với tour đặc biệt khảo sát về định cư do DTK phối hợp tổ chức, cần phải xét đến cùng các yếu tố cơ bản: số địa điểm đến trong nội địa, khoảng cách giữa các điểm đến, thời điểm chuyến đi mùa cao điểm vé máy bay khác nhau... chưa nói đến nội dung và mục đích chuyến đi.

Tại sao tour Canada nói chung giá cao hơn các thị trường khác?

Câu hỏi bắt đầu liên quan đến tìm hiểu về di cư: nằm rất xa Việt Nam, một đất nước rộng lớn mênh mông, ít dân, giá vé máy bay nội địa thuộc hàng cao nhất thế giới do cùng một hạ tầng chỉ phục vụ một lượng 1/10 người dùng (so với Mỹ), mùa hè là cao điểm về mọi hoạt động của một đất nước xứ lạnh như Canada, tại bất kỳ thời điểm nào lượng người Canada ở ngoài nước luôn cao hơn số người du lịch đến Canada, nói lên đây không phải là một thị trường thiên về du lịch giá rẻ.

Vì sao giá tour VIP khảo sát Canada này của GST cao hơn khoảng 10% so với tour tiêu chuẩn chào trên thị trường?

Đặc điểm của chuyến đi ngoài Ontario còn được thiết kế đến thăm, khảo sát PEI, thủ phủ của di cư đầu tư Canada, nằm ở vùng Atlantic bờ đông của lục địa Canada, với thêm một chuyến bay nội địa từ Ottawa đến Charlottetown trong hành trình. Chuyến đi tìm hiểu cả về 2 tỉnh bang đáng quan tâm nhất về di cư: Ontario & PEI. Ngoài ra với đẳng cấp của DTK trong mọi việc làm, toàn bộ lộ trình, điểm đến, chi tiết đều được thiết kế ở chất lượng cao nhất.

Liệu có phải DTK ‘tiếp thị’ bằng cách tăng giá tour lên 50% rồi tặng lại khuyến mãi 50% cho khách hàng ký hợp đồng di cư không?

Nếu bạn có ngay câu hỏi này trong đầu thì e rằng không phải là đối tượng người di cư tiềm năng mà DTK nhắm tới truyền thông và tiếp cận. Trong một thị trường di cư hỗn độn tại Việt Nam và nhiều điển hình về lừa đảo, tranh giành, chém gió, tố cáo nhau trên mạng xã hội của người Việt tại Canada, còn có ít nhất một tư vấn định cư Canada ở đẳng cấp cao, với trình độ, nhân thân và văn hóa của nhà sáng lập luôn chân thành và thẳng thắn với khách hàng của mình và hoàn toàn không tham gia các hội, nhóm mạng xã hội của người Việt. Tìm hiểu về khác biệt của DTK Partners tại <https://bit.ly/3hC5lvL>, một tư vấn luôn đặt thành công hồ sơ của khách hàng và đẳng cấp uy tín của mình lên trên mọi lợi ích cá nhân.

Mục đích tổ chức chuyến đi của DTK là gì, có tham gia vào lợi nhuận của chuyến đi không?

Là tư vấn định cư có giấy phép tại Canada và vốn đã mang lại nhiều khác biệt, giá trị trong hỗ trợ, hướng dẫn người di cư mới đến vùng đất xa lạ, dự định của DTK là xây dựng một signature tour hàng năm với dấu ấn đặc biệt của DTK sẽ thành sự kiện marketing cho người di cư tiềm năng tới khảo sát mắt thấy tai nghe cùng đồng hành của chính nhà sáng lập. DTK sẽ không tham gia vào mọi khía cạnh tài chính, giá thành, chi phí, lợi nhuận (nếu có) của chuyến đi do đối tác GST vận hành dù có tham gia tư vấn về lộ trình, nội dung tại Canada.

Tại sao DTK không tham gia lợi nhuận của tour mà lại “chào mời” tài trợ lại 50% chi phí tham dự khi khách ký hợp đồng di cư?

Đơn giản chỉ là hoạt động marketing của một thương hiệu chuyên nghiệp, và là chương trình duy nhất mà DTK chủ động thiết kế và sẽ duy trì hàng năm. Đã là marketing thì luôn thuộc về chi phí hoạt động của doanh nghiệp, một phần nằm trong dự định khuếch trương nhận biết về một tư vấn định cư trình độ cao của DTK. Thông thường DTK luôn đã có các khách hàng của mình mà không phụ thuộc vào tổ chức tour khảo sát này. Để khuyến khích người tham gia và thành công của tour đầu tiên, DTK tự áp dụng “khuyến mãi” 50% giá tour của đương đơn chính khi ký hợp đồng tư vấn định cư ngay sau chuyến đi.

GST có đặt mục đích lợi nhuận lớn khi tổ chức tour khảo sát này không?

Là đối tác trân trọng hoạt động của DTK lâu năm, GST tổ chức tour không nhằm mục đích kinh doanh cho 1 chuyến đi của 10-20 người/năm như thế này; Canada cũng không phải một thị trường du lịch trọng điểm của người Việt, mà nhằm ủng hộ DTK trong thiết lập một dấu ấn đặc biệt trong hợp tác hàng năm giữa hai bên.

Tại sao phải chốt danh sách vào 15/5/2022 ba tháng trước ngày khởi hành?

Một tour thiết kế đặc thù dành riêng cho đối tượng khách hàng rất hạn hẹp: người quan tâm định cư Canada, có dự định nghiêm túc và đánh giá cao lợi ích từ đi khảo sát cùng tư vấn của DTK, thị trường cao điểm hè vé máy bay cao với giá thay đổi còn tăng liên tục, nhu cầu đi lại bùng nổ sau covid trên toàn thế giới, thủ tục làm visa Canada với các khách tham dự chưa có visa... là những yếu tố cơ bản buộc đơn vị tổ chức chỉ tiến hành tour khi đảm bảo một số lượng tối thiểu nhất định./.