



EL CLIENTE LA PIEZA FUNDAMENTAL

¿Con qué tipo de clientes nos relacionamos?

¿Cómo integramos a los clientes en nuestra estrategia?

¿Conocemos las expectativas de nuestros clientes?

¿Creamos nuevos productos a raíz del conocimiento del cliente?

¿Favorecemos los flujos de información?

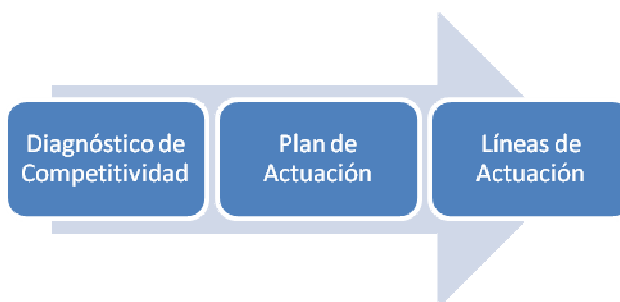
OBJETIVO

Establecer **Planes de Actuación** en base a una **Reflexión** sobre las relaciones actuales y potenciales de la empresa con sus clientes, colaborando las diferentes áreas de la empresa

RESULTADOS

- Implicación de la totalidad de la empresa en la estrategia de orientación al cliente
- Crear oportunidades para escuchar al cliente
- Conocimiento preciso de las necesidades de clientes actuales y potenciales
- Oferta personalizada para cada grupo de clientes
- Desarrollo de la fidelización del cliente
- Orientación al cliente definido e integrado en la estrategia empresarial

PLAN DE TRABAJO



UN PLANTEAMIENTO DE ORIENTACIÓN AL MERCADO ES UNA POTENTE ARMA DE GESTIÓN