

Estrategia de Soluciones Integrales para el Cliente

- Toma en cuenta que los clientes son diferentes en muchos aspectos
 - Necesidades
 - Capacidades
 - Comportamiento
 - Practicas de Compra
 - Tipos de Negocio
 - Estrategias
- Se basa en la segmentación para entender a cada cliente por separado
- Se busca establecer una asociación con el cliente
- El valor agregado se enfoca mas en los servicios que se prestan y el conocimiento y tecnología que se transfiere
- El proceso mas importante tiene que ver con la gestión del cliente