
sábado 3 de marzo de 2018

Orientación al Cliente

La organización al completo debe estar orientada hacia la "zona de valor" y por ello los empleados de primera línea de nuestra empresa conocen los objetivos del cliente, sus necesidades y las áreas de mejora.

Porque afrontar un cambio tecnológico en tu empresa no es comprar ordenadores nuevos, porque las soluciones deben tener en cuenta una mejora en las diferentes áreas de una empresa, porque la solución debe ser global y estratégica.

Nos centramos en **escuchar activamente** al cliente y en percibir cada uno de los detalles cuando alguien nos dice:

- Este es mi negocio
- Estos son mis objetivos

Somos una consultora experta en aplicar soluciones tecnológicas pero donde realmente aportamos valor es en la **definición de la estrategia**. Nuestro equipo está formado por personas con conocimientos en todas las áreas de negocio de una empresa: publicidad, marketing, comunicación, tecnología, gestión y es en la intersección de todo ese Know How donde encontramos los puntos clave para garantizar el éxito en lo que hacemos.

Los detalles técnicos de la solución no son lo importante, lo que nos diferencia es la definición de la estrategia.