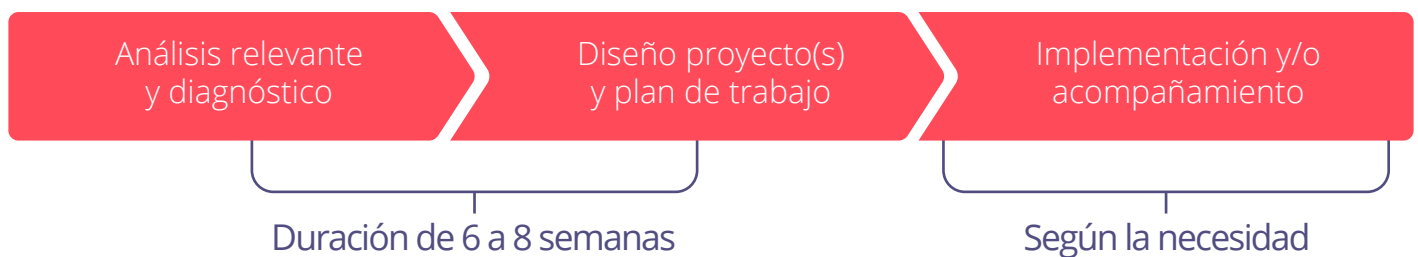


Objetivo de crecimiento: Fidelizar y blindar clientes pareto

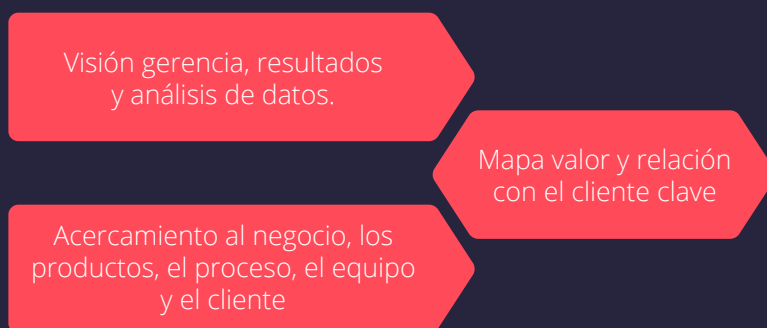
Se hace para profundizar la relación comercial con los clientes claves que representen el 80% de las ventas y así fortalecer la base de crecimiento futuro del negocio.

Metodología:



Alcance

Input análisis



Enfocado en:

Identificar oportunidades para generar valor al cliente de manera rentable.

1. Visión completa de la propuesta de valor.
2. Co-creación de proyectos y mejoras en productividad, servicio o calidad.
3. Apoyo al desarrollo comercial del cliente.
4. Relacionamiento y confianza.



Hablemos

✉ lina.gomez@impakta.com.co