

Gestión de de Clientes

Cautivamos a los clientes desde el momento de su captación hasta los procesos de su primera compra y de servicio al cliente para así aumentar su nivel de fidelización y superar sus expectativas.





Antes esta nueva realidad, los nuevos modelos de negocio debería brindar:

- ✓ procesos sin interrupciones, personalizados y conectados.
- ✓ la capacidad para operar en diferentes canales que funcionen de forma integrada y sin interrupciones
- ✓ un servicio de atención al cliente rápido, disponible y hasta proactivo como elemento principal de su experiencia.

La mayoría de los clientes creen que las nuevas y emergentes tecnologías, y las experiencias diferenciales que brindan, transformarán sus interacciones con las empresas a corto plazo.

Las expectativas de los clientes cambian con las tecnologías emergentes.

En esta era de cambios tecnológicos exponencialmente disruptivos, los productos y servicios de vanguardia se vuelven obsoletos de la noche a la mañana. En este contexto, **la experiencia del cliente se convierte en el verdadero diferenciador.**

Los clientes de hoy en día impulsan a las empresas a mejorar y esperan que comprendan sus necesidades. **Quieren ser atendidos y cuidados de manera personalizada.** Más que nunca, les resulta muy fácil cambiar de proveedor. Por el otro lado, si tienen una buena experiencia, es probable que la compartan con los demás y que aumente su nivel de fidelización. **Es decir que para bien o para mal, la experiencia del cliente impacta directamente en el resultado final.**

¿Por qué NEORIS?

En NEORIS trabajamos con nuestros clientes para identificar los puntos de dolor de sus clientes, entender los desafíos actuales y definir y entregar soluciones orientadas a los negocios que transformen la relación con el cliente.

Los ayudamos a crear el producto mínimo viable, mediante la generación de nuevas tácticas y estrategias de gestión de clientes, y a satisfacer las expectativas de clientes nuevos y existentes a lo largo de las diferentes fases de engagement.

Hemos creado alianzas estratégicas con líderes de la industria como Microsoft Dynamics CRM para crear un valor agregado para nuestros clientes.

Nuestro enfoque holístico incluye conocimientos claves de las diferentes industrias y equipos con una vasta experiencia en cada fase del recorrido del cliente.

Gestión de Clientes

80%

de los clientes afirma que la experiencia que brinda una empresa es tan importante como sus productos y servicios.

51%

de los clientes considera que la mayoría de las empresas no cumplen con sus expectativas de buenas experiencias.

62%

de los clientes dice que comparte las malas experiencias con los demás.

67%

de los clientes declara que pagaría más por una buena experiencia.

..... www.neoris.com