

# 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