



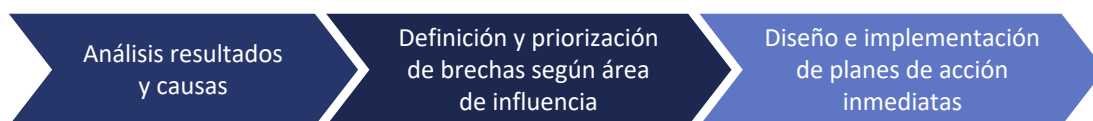
¿Existe en tu organización una estrategia de gestión de los resultados de las mediciones de satisfacción y lealtad de clientes?

¿Tiene tu organización una estrategia no solo para atraer, sino que mantener clientes y resolver sus problemas una vez terminado el proceso de la venta?

La experiencia del cliente abarca todos los **puntos de contacto** y las **interacciones** que tiene un cliente con una empresa a lo largo de su **ciclo de vida**. Los modelos de servicio y los protocolos de atención son fundamentales para asegurar una experiencia estandarizada, consistente y de alta calidad.

Planificamos y desplegamos acciones que apalanquen la mejora de los indicadores de satisfacción cliente y NPS de la organización, para potenciar habilidades y dejar capacidad instalada para la gestión de indicadores.

¿Cómo entendemos los desafíos de la EXPERIENCIA POST VENTA?



¿QUÉ HACEMOS?

Gestión de detractores

Programas de gestión y formación NPS/experiencia clientes

Seguimiento y asesoría en planes de acción