Ecosistema de mercado: Sectores competitivos

Cdor. Nelson Pérez Alonso

III Jornada de Marketing
"Marketing desafiando al futuro"
20 de Septiembre de 2016

Todos Deseamos ser Queridos y Valorados

CLAVES
Información Competitiva S.A.
www.claves.com.ar

Yo

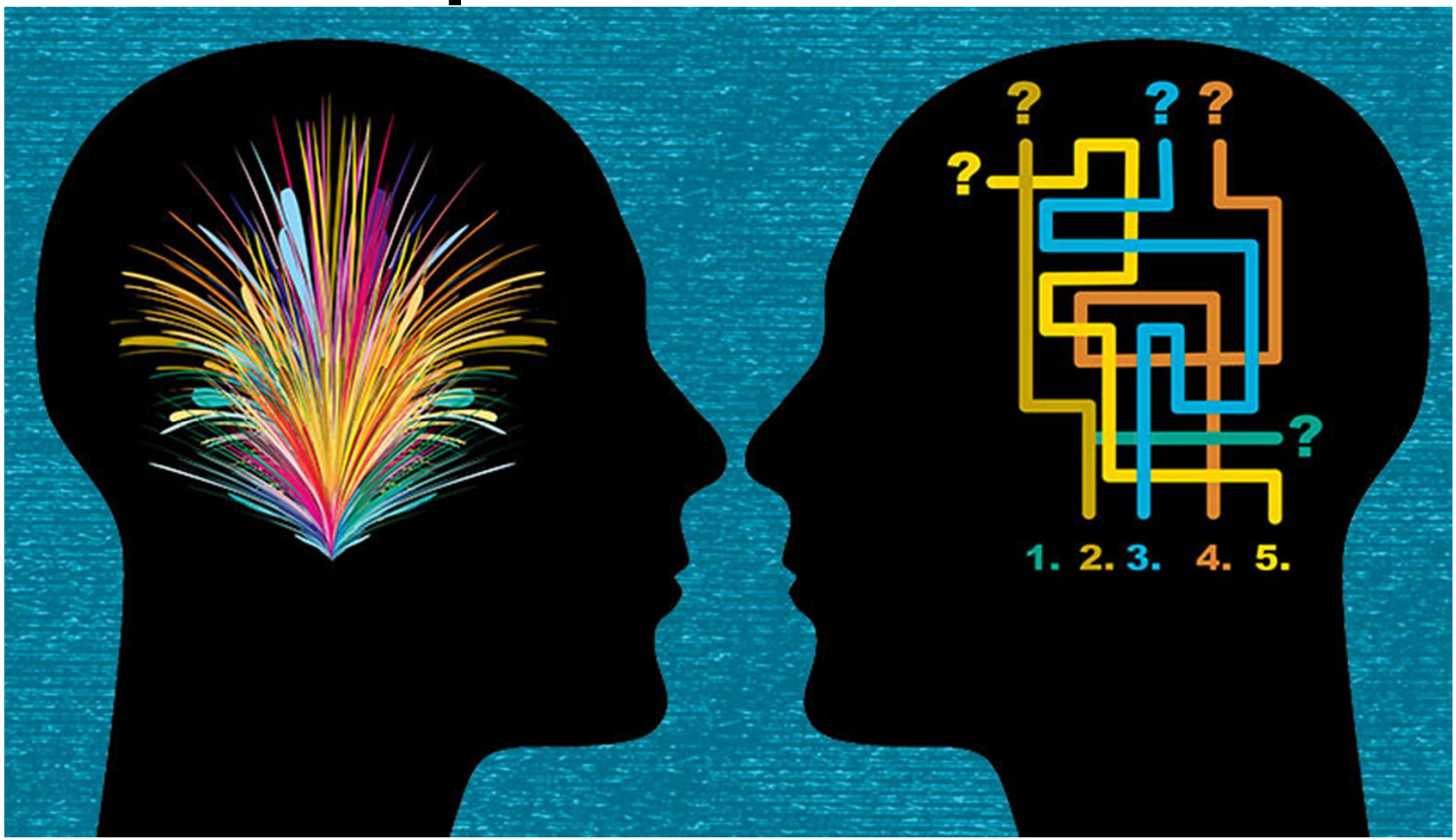
Mi Contador / Consultor ??

Queridos en lo Personal

Valorados en lo Profesional

CLAVES
Información Competitiva S.A.
www.claves.com.ar

2 Tipos de Valores



Racionales y Emocionales

Dos miradas

	Actual	Nuevo
RACIONALES / TECNICAS	Medición de Satisfacción	Superar las Expectativas
EMOCIONALES	Retención	????

Como nos ven los clientes?

A veces como Bomberos!!

Porque no hacerlo?

Primero, No hay que reinventar la rueda

Segundo, por lo general todo comienza con una falta de conocimiento

Tercero, Hay metodologías existentes para ofrecer una solución

Oportunidades de Negocios con Fuentes de Información Disponible