

VALORES DE COMPRA EXTERNOS PARA CLIENTES

“Descubriendo realmente las razones por las que compran los Clientes”

DESCRIPCIÓN

Valores de Compra es una investigación CUALITATIVA, que se realiza para conocer de manera cierta y directa aquello que valoran los clientes en las relaciones comerciales.

OBJETIVOS

- Conocer directamente por qué compran los clientes y por qué no compran los no clientes.
- Brindar a la compañía argumentos que le permitan desarrollar una mejor relación con los clientes.

DIRIGIDO A:

- A una muestra de clientes y no clientes de la compañía.
- Como proceso complementario en las intervenciones de Mapa de Mercadeo y el Direccionamiento Estratégico Corporativo.

BENEFICIOS

- Ser más asertivos en la relación comercial, porque es el cliente quien decide que valora.
- Se desarrollan herramientas de apoyo para mejorar los resultados comerciales.

METODOLOGÍA

Entrevista personal semiestructurada.