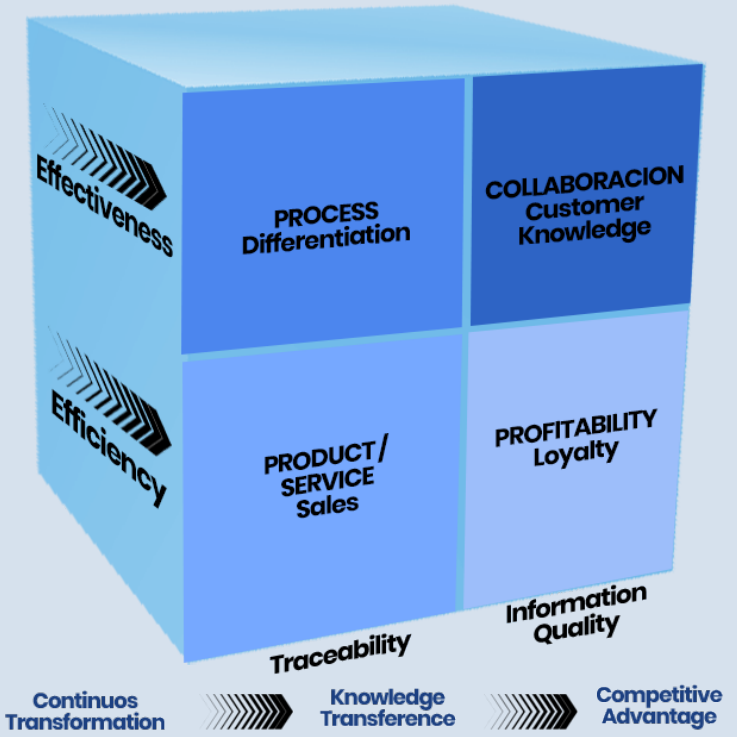
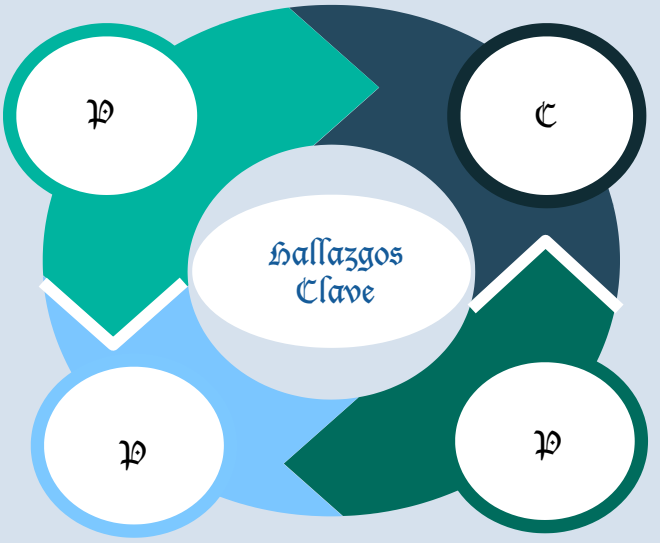
Global Software Solutions Group®

OPTIMIZACIÓN DEL NEGOCIO CENTRADO EN EL CLIENTE

La metodología PPPC:





Servicios de optimización de soluciones de casos de negocios

Nuevas oportunidades se pueden catalizar frente a disrupciones del mercado; pérdidas continuas de participación de mercado, reorganización de canales de distribución, amenazas de nuevos competidores, penetración en nuevos nichos de mercado, conocimiento del cliente y fidelización desde la experiencia del cliente (CX), optimización de la rentabilidad de segmentos de mercado, optimización del servicio al cliente, son algunas de las situaciones en las cuales nos convertimos en su consultor aliado.

Metodologia PPPC

Trabajamos con nuestra metodología Process – Product – Profit – Collaboration (PPPC), la experiencia de nuestros consultores y el apoyo de tecnología de información en analítica avanzada y ciencia de datos, en caso de ser requerido.

Hallazgos Claves

La metodología PPPC, tiene un enfoque desde la estrategia de su negocio, que pasa por la identificación de “hallazgos clave” de la situación a resolver y la forma de centrar el negocio en el cliente, de tal manera, que desde iteraciones en los ciclos de madurez de estos hallazgos, se lleva a un siguiente nivel el plan de acción del equipo de trabajo; el cual, finalmente debe redundar en la mejora continua de los KPIs o indicadores del caso de negocios inicialmente planteado.

Contáctenos y solicite información adicional. Haga clic aquí >>

Global ® Software Solutions Group