

Procesos de Gestión del Cliente

- Se encarga de crear una interfaz entre el cliente y el negocio
- Incluye los procesos del CRM
- Identifican los posibles clientes
- Identifican las soluciones para los clientes, ya sea minimizar sus costos, o incrementar sus ganancias

Procesos de Gestión del Cliente

- Puede incluir los siguiente procesos:
 - Mejor Producto
 - Minimizar los costos de distribución
 - Obtener mayor cobertura
 - Maximizar la ganancia de los productos por los canales de distribución
 - Soluciones Integrales para el Cliente
 - Evaluar las posibilidades de poseer un canal
 - Identificar las oportunidades de agregar valor mediante soluciones “combotizadas”
 - Identificar las oportunidades para entregar servicios a la medida
 - Dominio del Mercado
 - Identificar posibles alianzas
 - Consolidar las alianzas
 - Expandir el mercado