



**SISTEMAS DE
FIDELIZACIÓN**

Siguiente...



PRESENTATION

Presentación

Todos sabemos que, una estrategia de identificación y vinculación que premie el comportamiento transaccional de los clientes, producirá en ellos un sentido de lealtad y fidelidad hacia nuestra empresa.

Por ello, las mejores prácticas mundiales en procesos de fidelización incluyen reuniones presenciales y sesiones virtuales que secuencian la transición de: **potencial** a **prospecto**, de este a **comprador**, y hasta **cliente**, premiando oportunamente toda esta evolución.



Nuestra experiencia nos demuestra que trabajando con metodologías y tecnologías presenciales y virtuales, en forma sincrónica, se obtienen resultados positivos para los nuevos clientes y notables beneficios para la organización, logrando: una mayor satisfacción, un mejor rendimiento, y un alto compromiso, al acompañar positivamente el proceso de compra de nuestros clientes.



...la posibilidad de utilizar los medios más apropiados para desarrollar sus procesos de fidelización...

METHODOLOGY Metodología

Privilegiamos construir instrumentos de vinculación que garanticen la comunicación de nuestras ventajas diferenciales, mediante la preparación y distribución de contenidos centrados en los intereses de los compradores, propiciando y creando escenarios estimulantes para el desarrollo, monitoreo y detección de las oportunidades y control de los progresos de las experiencias de compra de nuestros, hoy potenciales y mañana clientes.

RECURSOS
de fidelización vivencial



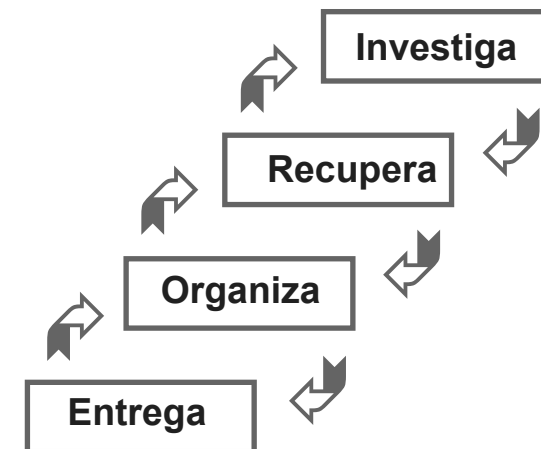
...
proporcionan,
a nuestros
clientes, todos
los recursos
comerciales...



...para fidelización
presencial y en
computador, tableta o
smartphone...



MODELO PARA SISTEMAS DE FIDELIZACIÓN



La secuencia: investigar, recuperar, organizar y entregar, es muy eficaz, para la producción de materiales de fidelización para procesos comerciales presenciales --visitas-- o a distancia --teléfono-- altamente eficaces y estimulantes.

TECHNOLOGY

Tecnología

El éxito de nuestro sistema de fidelización se sustenta en la aplicación de metodologías y tecnologías orientadas a:

A. SINCRONIZAR CONTENIDOS

Elaboramos materiales centrados en los intereses de la comunidad meta.

- MAGAZINES, escritos que atienden los intereses de la comunidad.
- PODCAST,S que secuencian en audio los tópicos de interés comunitario.
- VIDEOBLOGS, que colocan en imágenes a los líderes de la comunidad.
- ... además en redes sociales.



EXPERIENCIA
en contenidos

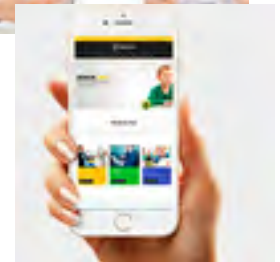
...contenidos multimedia
de alto impacto y
recordación...



B. AUTOMATIZAR RELACIONES

Utilizamos una poderosa plataforma de construcción de relaciones comerciales.

- VENTAS, maximice la productividad de sus ventas.
- MARKETING, incremente la efectividad de sus estrategias.
- GESTIÓN, organizando sus actividades y las de su equipo.
- ... y muchas funciones más.



EXPERIENCIA
en soluciones

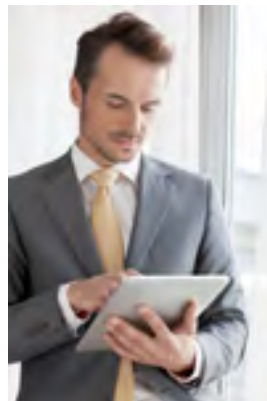
SOLUTIONS Soluciones

Para desarrollar un sistema de vinculación para su entidad, integramos:

- **Investigación** para identificar las secuencias más apropiados.
- **Recuperación** de las secuencias que resulten aplicables.
- **Organización** de los secuencias más útiles para la empresa.
- **Entrega** de secuencias totalmente adaptadas a vuestra organización.



...un sistema optimizado para los aprendizajes en las empresas...



RECURSOS
de fidelización vivencial

...experiencias de inducción vivenciales y virtuales...



Así hemos producido sistemas de fidelización que permiten la recuperación, organización y distribución de contenidos comerciales, para corporaciones líderes en nuestra región como:

- **Gentera** de México, para su Financiera Compartamos.
- **Ferreyros** de Perú, para su empresa Unimaq.
- **Scotiabank** para todas sus financieras en América Latina.



RECURSOS
de fidelización virtual

CUSTOMERS Clientes

Nuestros sistemas de fidelización son instalados atendiendo un exitoso modelo que recupera los intereses de los mejores clientes de la organización y los distribuye en contenidos que estimulan un proceso natural de potenciales a prospectos, a compradores, a clientes.



...recupera los intereses de los mejores clientes de la organización...



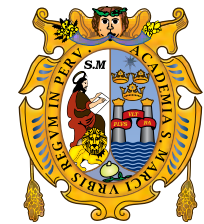
HOMOLOGADOS
en el modelo



...ayudamos a construir relaciones eficaces con los clientes...



Ayudamos a nuestros clientes a homologar sus programas y planes de fidelización con prestigiosas universidades en la región.



Universidad Nacional
Mayor de San Marcos



Universidad de
Panamá



Universidad
Esan

PARTNERS

Asociados

Trabajamos con un selecto equipo de empresas consultoras hábiles en el modelamiento e instalación de sistemas de fidelización para las principales corporaciones de la región:

ADCL
Gerencial

ADCL Gerencial - Panamá
Milton García
+507 6612 8587
info@adclgerencial.com
www.adclgerencial.com

ARCO | **UC**
UNIVERSIDAD CORPORATIVA

ARCO - Ecuador
Marcela Cabrera
+593 4 388 4569
mcabrera@arco.com.ec
www.arco.com.ec

JG
CONSULTING

JG Consulting - Panamá
Julio Gutiérrez
+507 6550 6416
info@juliogutierrez.com.
www.juliogutierrez.com

...Un selecto grupo de
empresas asociadas...



PRICE

PRICE Group - Perú
Arturo Price
+511 998 998699
arturo@price.pe
www.price.pe

UC

UC Centroamérica - Guatemala
Carmen Ramirez
+502 5497 2818
info@universidadcorporativa.com
universidadcorporativa.com

RECURSOS

de fidelización empresarial

SISTEMAS DE FIDELIZACIÓN

Universidad Corporativa
Guatemala - Perú - Panamá

www.universidadcorporativa.com

