SERTRONIC Proyectos e Instalaciones.

* Diseñar contrato de mantenimiento para comunidades de más de 24 vicinos.

**Propuestas de valor para nuestros clientes.**

**Una propuesta es de valor si asi lo percibe nuestro cliente.**

* Vendemos percepciones de valor.
* Profundizar en el conocimiento de nuestros clientes.
* La credibilidad nos la otorgan los demás.
* El cliente debe desear trabajar con nosotros.
* Captar la atención de nuestro cliente.
* Generar interes a nuestro cliente.
* Tenemos que casar los valores del cliente con los nuestros.
* Hay que conocer lo que va a valorar nuestro cliente.

**Como costruir la relación con nuestro cliente:**

* El cliente se sienta agusto con nosotros.
* Que el cliente detecte nuestra competencia profesional.
* Conocer en profundidad al cliente y a su organización.
* Explorar al cliente y escucharlo.
* En la mochila hay que llevarse mucha información de este cliente.
* Captar cuota de atención de nuestro cliente.
* Tenemos que estar en la mente de nuestro cliente cuando necesite un servicio.
*