Claves para relacionarnos con nuestros clientes en la era post Covid

Ahora más que nunca el cliente es #digital. Nuestras relaciones profesionales y comerciales van a cambiar. ¿Qué debemos tener en cuenta?

- No olvidar el concepto de “humanismo digital”. Los clientes quieren aprovechar las ventajas de la tecnología pero, requieren una relación personal.
- Identificar y analizar bien a nuestro cliente. Cuáles son sus necesidades actuales y futuras.
- Acercar la tecnología a nuestros clientes a través del acompañamiento y la formación.
- Implementar herramientas para dar soporte a los clientes de manera remota.
- Mantener reuniones de forma frecuente con clientes a través de los canales digitales habilitados para ello.
- Poner en marcha la tecnología necesaria para gestionar proyectos de manera remota y distribuida.
- Optimizar nuestro tiempo trabajando en la nube de manera colaborativa (tanto internamente como con el cliente).
- Ayudar a los equipos a planificarse y organizarse en contextos digitales.
- Identificar herramientas para aumentar la productividad y evitar las distracciones.
- Implementar las medidas básicas de seguridad y privacidad.

Observatorio de Transformación Digital