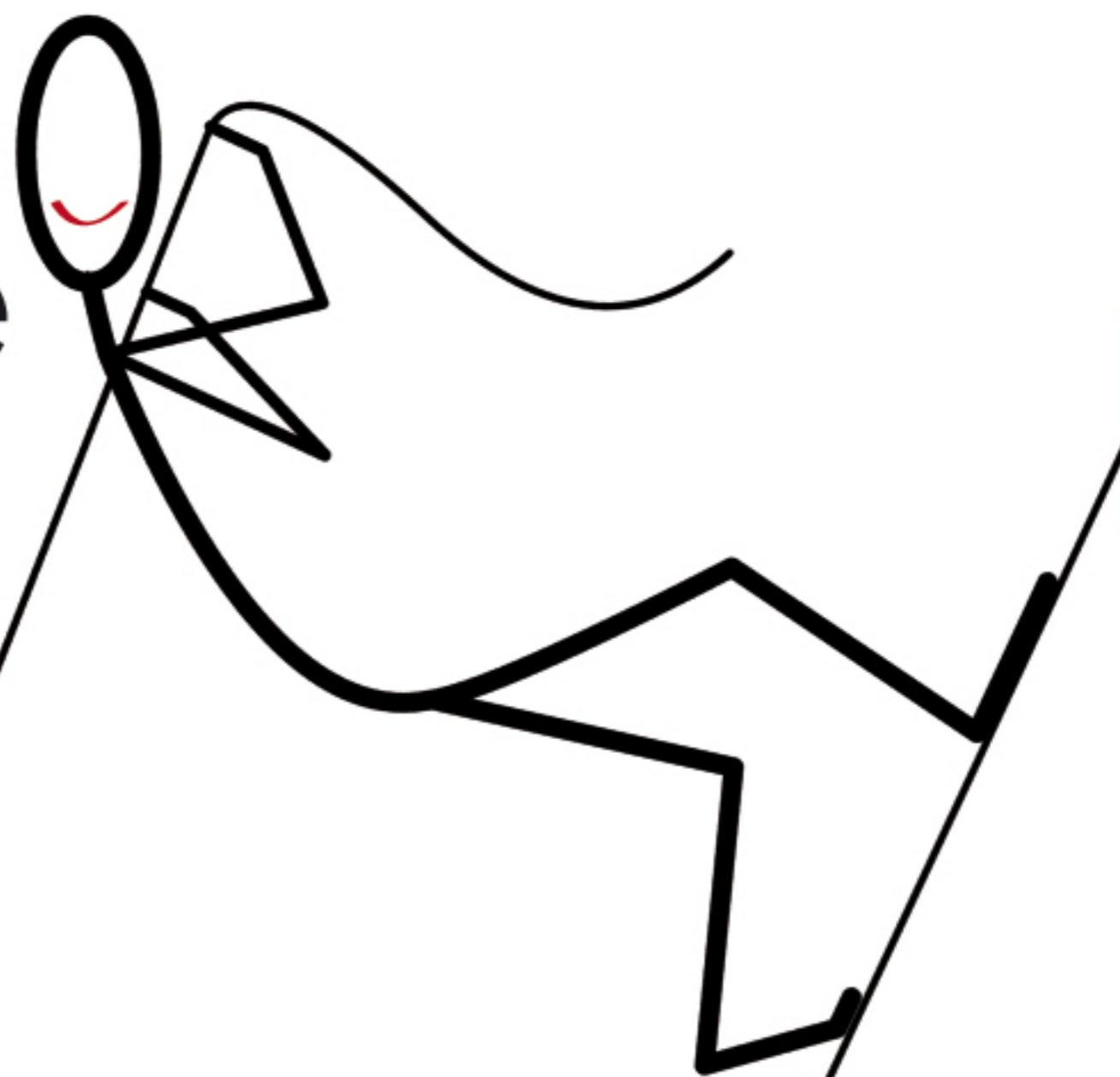




c/ San Juan de Dios, 1
19001 Guadalajara
Tel/fax:949 872 755
www.idice.es



Soluciones de gestión
Imagen Corporativa
Tecnología
Formación

La necesidad del enfoque al cliente

El mercado se debe presentar siempre como horizonte fundamental de la empresa. Sólo desde un enfoque decidido para conocer cuáles son los segmentos de mercado adecuados, primero, y para **satisfacer las necesidades de los clientes** que los componen, después, se puede alcanzar un nivel de **competitividad** que garantice la supervivencia y la expansión de las **compañías**.

A partir de ese conocimiento la empresa debe vertebrar **un producto y unos servicios** complementarios que, de manera **diferenciada**, sean capaces de llegar a los clientes seleccionados. Para ello, es necesario establecer **líneas de acción** que permitan definir y, sobre todo, mantener con el tiempo las ventajas competitivas del producto propio. Esto es sólo posible a través de las **líneas estratégicas necesarias** que focalicen el empleo de **recursos** y orienten en ese sentido todas las **actividades** de la empresa.

Por último, es necesario definir también la manera de proyectar e introducir ese **producto** en el mercado objetivo, sabiendo poner de manifiesto y transmitir a los posibles clientes esos **aspectos diferenciadores** que le distinguen.

ÍDiCe facilita a las empresas las **herramientas necesarias** para integrar el enfoque al cliente con todos los procesos de la empresa, desde el planeamiento estratégico hasta la ejecución de las líneas de acción y el control y seguimiento de sus resultados, a través de **proyectos de mejora totalmente personalizados para cada empresa**.

Nuestros **proyectos de mejora** tienen **garantizado el cumplimiento de sus objetivos**: **ÍDiCe** pondrá a disposición de los clientes todos los recursos necesarios para alcanzarlos y todas las alternativas que mejor se adapten a cada uno.

Nuestros proyectos de mejora incorporan, además, los más **modernos soportes tecnológicos de gestión**, que aportan un plus fundamental de eficiencia a la implantación de los conceptos que se proponen. Las herramientas son seleccionadas en función de las necesidades y capacidades inversoras de cada cliente, adaptándolas a su especial idiosincrasia y a las metodologías de trabajo que se establezcan. Adicionalmente, proponemos a las empresas el uso de las **TIC** también para reforzar su relación con los clientes, estableciendo caminos bidireccionales de **comunicación entre empresa y mercado**.

