

**¿Podemos modelar un servicio qué,
permita al cliente interesado crear nuevas
estrategias para futuros problemas que se
le presenten?**

Una consultoría que prepare a sus clientes para futuros problemas
tiene un plus en servicio y un riesgo en negocio.

“Seguimiento” permanente que permita ante un futuro problema
entregar soluciones de forma rápida, disminuyendo tiempo en la
búsqueda del problema y ganando un cliente para la consultora.

Experiencia
Innovación **Imparcialidad**
Actualización **Originalidad**

**Pero si en la actualidad vivimos ante
constantes cambios y sobre todo a nivel
empresarial ¿Cómo ir un paso más
adelante y así poder ofrecer una buena
consultoría?**



GRACIAS!