

MARKETING MIX

MARKETING 1.0 - ORIENTADO AL SERVICIO.

- Enfoque en la calidad técnica: La empresa se asegura de ofrecer servicios de mantenimiento de alta calidad, contando con técnicos altamente capacitados.
- Comunicación centrada en el servicio: Destaca las características técnicas de los servicios ofrecidos, como la eficacia en las reparaciones y la fiabilidad en el mantenimiento preventivo.

MARKETING 2.0 - ORIENTADO AL CLIENTE

- La empresa decidió implementar un sistema de atención al cliente altamente personalizado, centrado en comprender las necesidades individuales de cada cliente y ofrecer soluciones.
- Se prioriza la construcción de relaciones a largo plazo fundamentadas en la confianza mutua, la comunicación abierta y la resolución efectiva de problemas.

MARKETING 3.0 - ORIENTADO A LOS VALORES Y LA MISIÓN

- La responsabilidad social corporativa se manifiesta a través del compromiso de la empresa con la sostenibilidad ambiental, la seguridad en el trabajo y el bienestar de la comunidad.
- La comunicación de valores implica destacar los valores fundamentales de la empresa, tales como la integridad, la ética profesional y la responsabilidad social, en todas las actividades.

MARKETING 4.0 - ORIENTADO A LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

- La personalización y el análisis de datos son utilizados para comprender las preferencias individuales de los clientes y adaptar las ofertas de servicio, así como para mejorar constantemente la calidad de los servicios ofrecidos.