

El proceso de Acompañamiento

Identificación de Necesidades

Para conocer de primera mano que hace el cliente, que quiere hacer, cuales son los dolores de cabeza y los motivadores del cliente



Propuesta Inicial

Un bosquejo inicial del fit entre las necesidades del cliente y la propuesta de valor de Serendipia



Alineación

Alineación a través de conversaciones para desarrollar la mejor propuesta en conjunto



Propuesta Formal

La hoja de ruta de los compromisos iniciales, entregables y detalles del Acompañamiento



Inmersión

Para entregar la propuesta de valor usando la información, construyendo con las personas, para la acción.



CONVERSEMOS
<https://serendipia.cc>

