



¿Sus clientes se pasan a la competencia?

Ante lo reñido de la competencia y la proliferación de ofertas promocionales, la fidelidad de los clientes se esfuma rápidamente. Y si la atención recibida en el pasado no ha sido enteramente satisfactoria, la probabilidad de que se pasen a la competencia es todavía más alta.

Por eso es más importante que nunca que la calidad de sus servicios supere todas las expectativas.

Recomendaciones





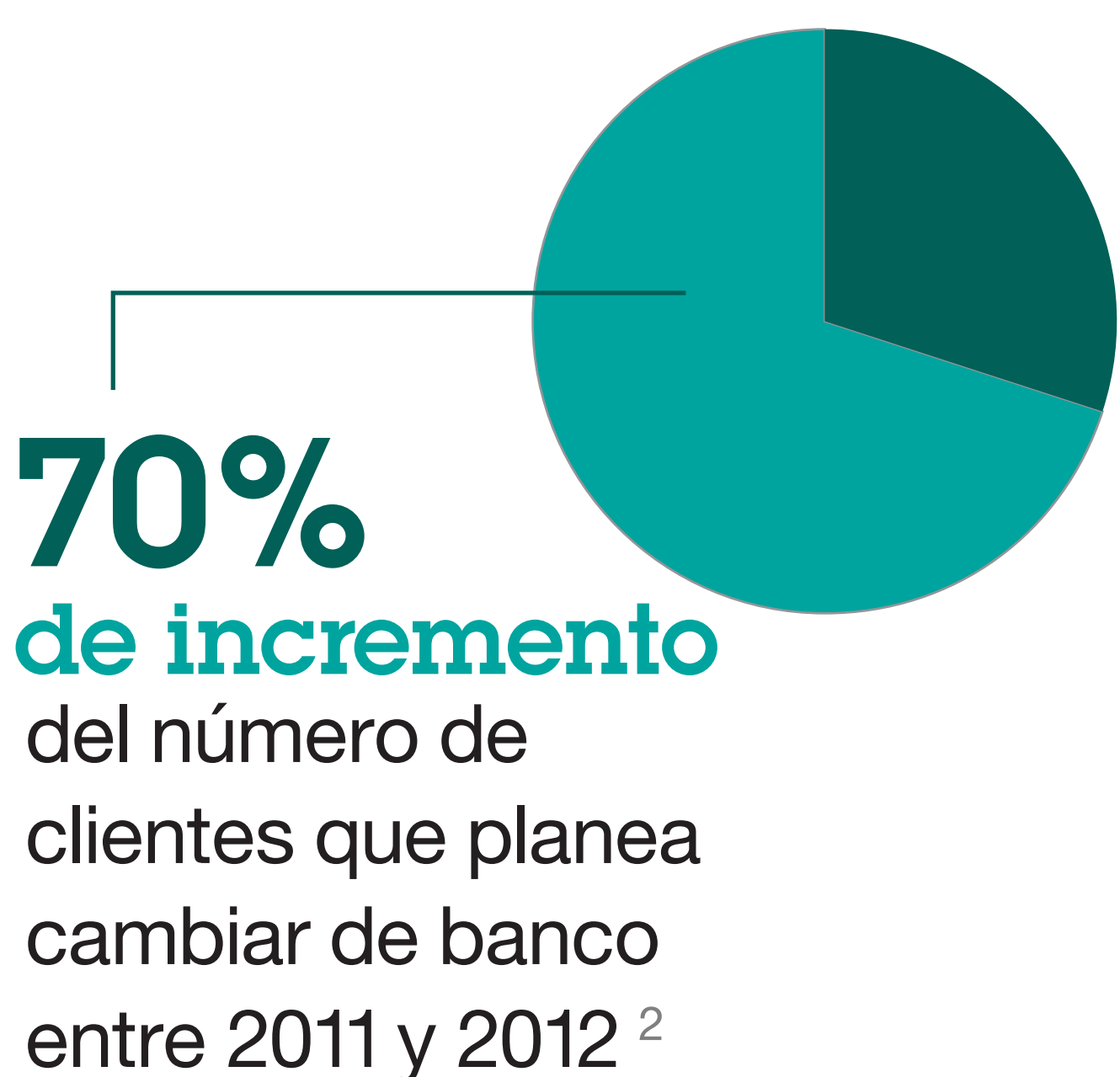
Después de implementar una solución Smarter Process de IBM, los clientes de una importante aseguradora tenían un

20%



más probabilidades de recomendar sus servicios

Conversiones de clientes



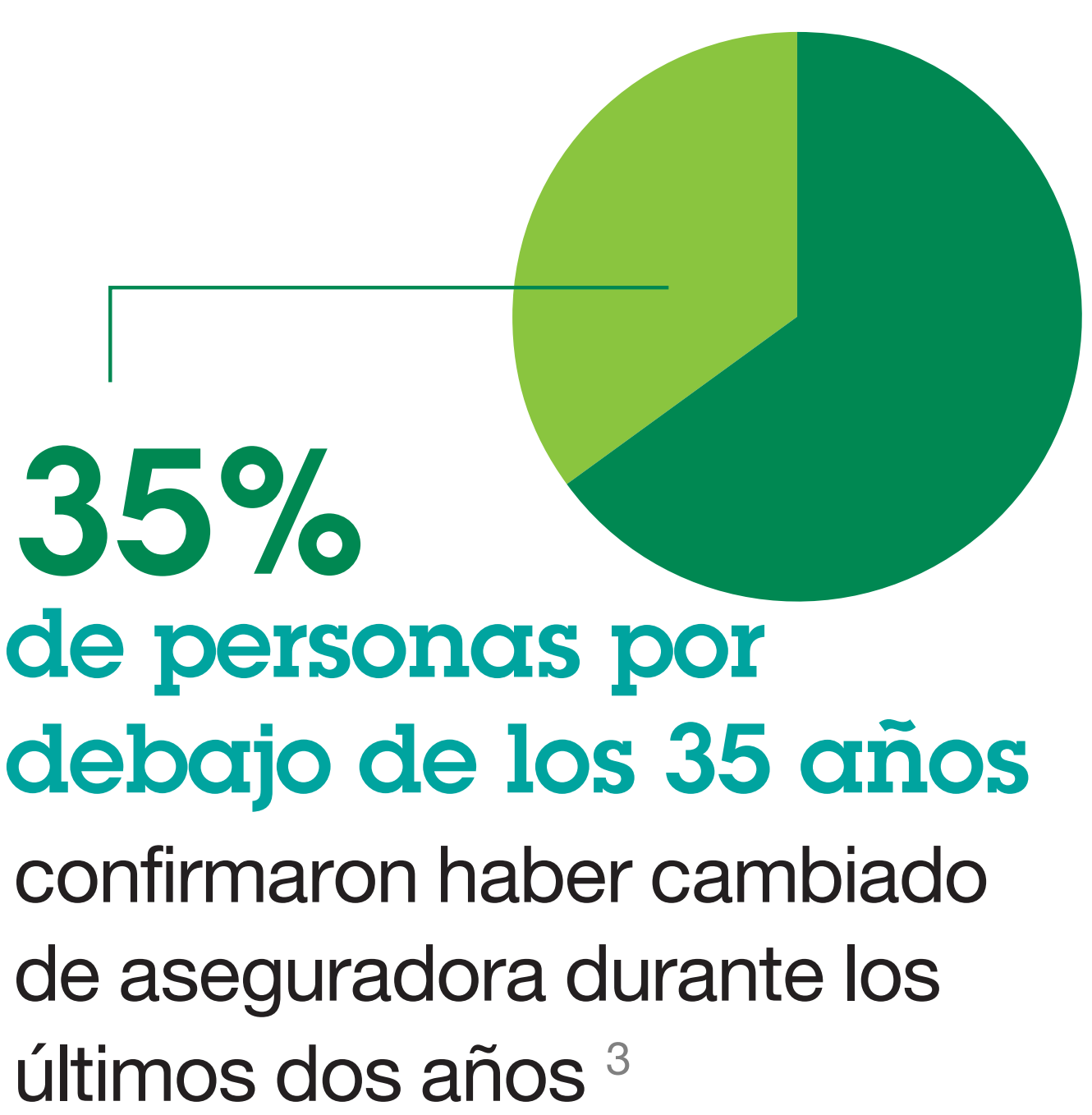


Gracias a una solución Smarter Process de IBM, un club deportivo alcanzó un porcentaje de permanencia de sus miembros del

92%



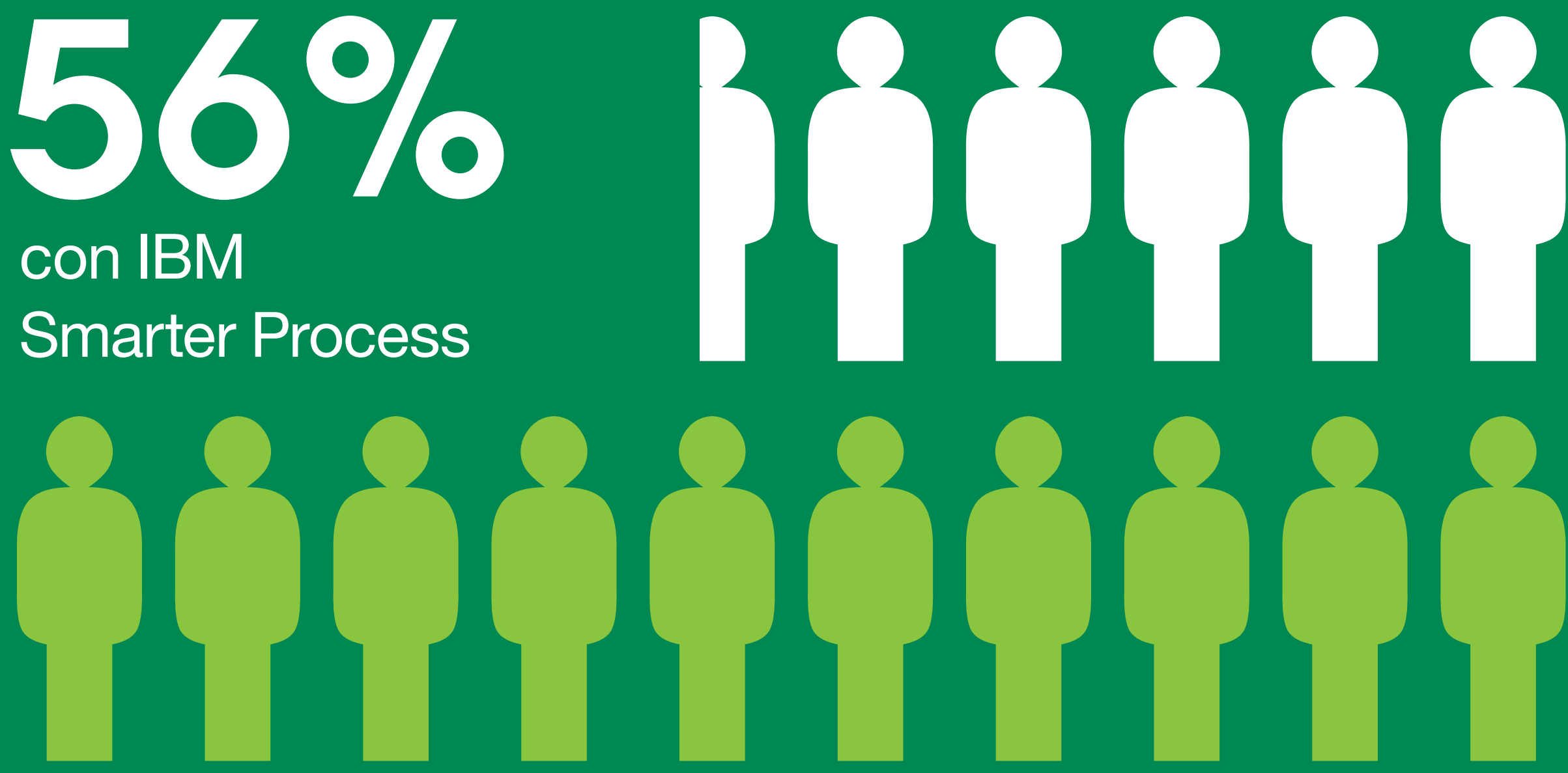
Cuota de mercado





Una destacada compañía de seguros médicos australiana amplió su cuota de mercado un

56%
con IBM Smarter Process





Los resultados de las soluciones Smarter Process pueden verse en múltiples sectores. Utilice Smarter Process en su organización y asegúrese de que cada interacción con el cliente sea una experiencia valiosa.

Más información en ibm.com/software/es/bpm



1: U.S. Bank Customer Switching and Acquisition Study, J.D. Power and Associates, 2012.
2: The Customer Takes Control: Global Consumer Banking Survey, Ernst & Young, 2012.
3: The Voice of the Personal Lines Consumer, Deloitte Research, 2012.