

# GRUPO CRASA

Decálogo de Servicio al Cliente

Excelencia, Ética y Resultados en cada  
Interacción

---

# | GENERAMOS CONFIANZA



# G

Generamos confianza desde el **primer contacto**.

Actuamos con:

- ✓ Ética Profesional
- ✓ Transparencia
- ✓ Profesionalismo



# | COMUNICACIÓN EFICAZ



## OPORTUNIDAD Y CLARIDAD

Nuestra comunicación es **ágil, precisa y orientada a soluciones.**

# R

Garantizamos respuestas oportunas que eliminan la incertidumbre y facilitan la toma de decisiones del cliente.

# | ESCUCHA ACTIVA



U

Ubicamos las **necesidades reales** del cliente.

Escuchamos activamente para comprender a fondo su problemática y superar sus expectativas iniciales.

# | PROPUESTAS DE VALOR




P

Proponemos soluciones **prácticas y viables**.

Nuestras recomendaciones son:

 Aplicables

 Sostenibles

 Alineadas al Negocio



# ENFOQUE EN RESULTADOS



Orientamos cada proyecto a **resultados medibles**.

Trabajamos bajo objetivos claros y criterios definidos de éxito para garantizar el retorno de inversión.



# EXPERIENCIA EXCEPCIONAL

C

Colocamos al cliente en el **centro de la experiencia**.

Creamos interacciones memorables y generamos valor superior en cada contacto, superando lo convencional.



# | CONFIDENCIALIDAD Y RESPETO



## R

Respetamos la **cultura y confidencialidad** del cliente.

Actuamos con absoluta discreción y una profunda capacidad de adaptación organizacional.

# | SEGUIMIENTO CONTINUO



A

Acompañamos más allá de la conclusión del proyecto. Brindamos soporte para asegurar el **éxito a largo plazo**.

1

Conclusión del Proyecto

2

Soporte y Seguimiento



# | SENTIDO HUMANO



---

*S "Cada cliente merece un trato digno e inmejorable."*

---

Servir con empatía reconociendo que detrás de cada proyecto hay personas con necesidades reales.

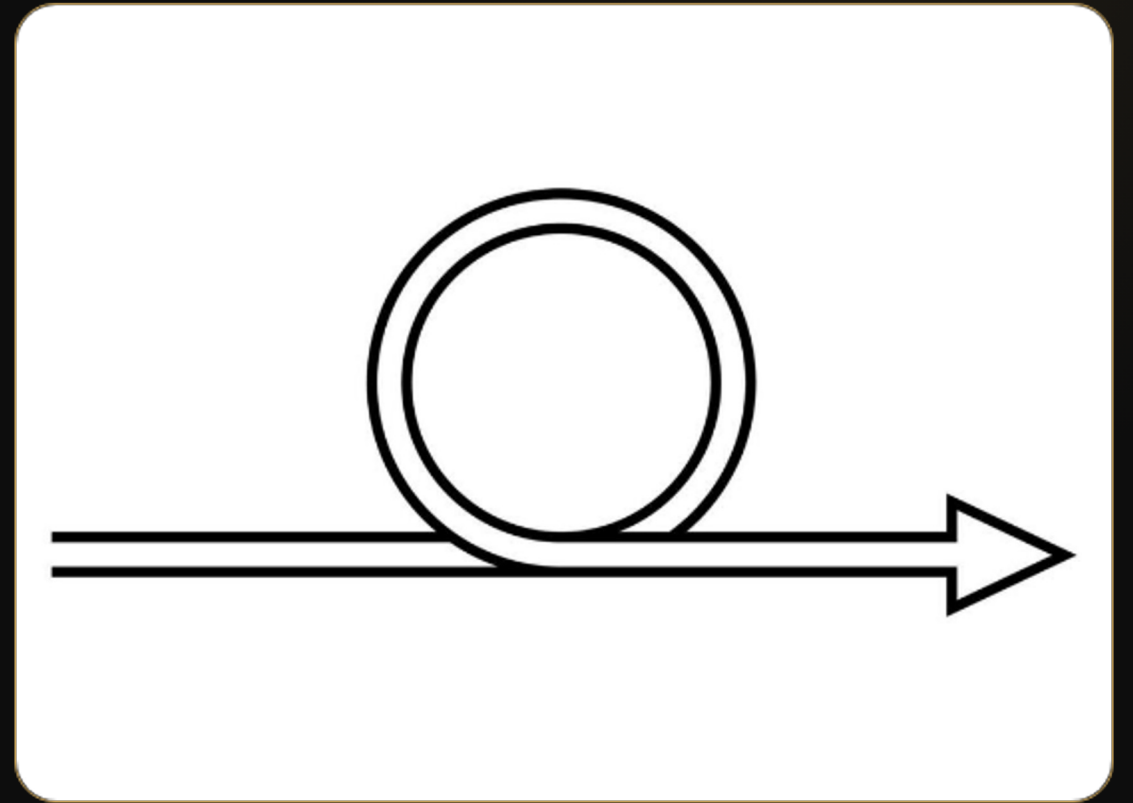


# | MEJORA CONTINUA



# A

Aprendemos y mejoramos continuamente.  
**Evolucionamos** evaluando nuestro desempeño para ofrecer un servicio cada vez más valioso.



# GRUPO CRASA

Nuestra promesa de servicio es su garantía de  
éxito.

---

© GRUPO CRASA - Compromiso con la Excelencia

---

# IMAGE SOURCES



<https://images.presentationgo.com/2025/10/handshake-for-business-partnership.jpg>

Source: [www.presentationgo.com](http://www.presentationgo.com)

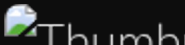
---



<https://www.hypertime.io/wp-content/uploads/2023/09/Differences-active-vs-empathetic-listening-2-1024x1024.png>

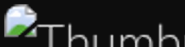
Source: [www.hypertime.io](http://www.hypertime.io)

---



Thumbnail for <https://static.vecteezy.com/system/resources/thumbnails/056/939/288/small/business-solution-icon-concept-in-black-color-vector.jpg>  
Source: [www.vecteezy.com](http://www.vecteezy.com)

---



Thumbnail for <https://images.klipfolio.com/website/public/ac013e8f-5845-4a2c-b33c-052c1ceb0442/kpi-dashboard-examples.png>  
Source: [www.klipfolio.com](http://www.klipfolio.com)

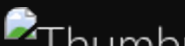
---



[https://img.magnific.com/free-vector/focus-abstract-concept-vector-illustration-training-concentration-focus-success-defined-business-goal-orientation-target-center-attention-focal-point-spotlight-abstract-metaphor\\_335657-2893.jpg](https://img.magnific.com/free-vector/focus-abstract-concept-vector-illustration-training-concentration-focus-success-defined-business-goal-orientation-target-center-attention-focal-point-spotlight-abstract-metaphor_335657-2893.jpg)

Source: [www.magnific.com](http://www.magnific.com)

---



Thumbnail for [https://static.vecteezy.com/system/resources/previews/035/860/421/non\\_2x/3d-document-with-padlock-isolated-render-paper-sheet-and-pad-lock-concept-of-business-security-data-protection-and-confidentiality-safety-encryption-and-privacy-illustration-vector.jpg](https://static.vecteezy.com/system/resources/previews/035/860/421/non_2x/3d-document-with-padlock-isolated-render-paper-sheet-and-pad-lock-concept-of-business-security-data-protection-and-confidentiality-safety-encryption-and-privacy-illustration-vector.jpg)  
Source: [www.vecteezy.com](http://www.vecteezy.com)

---

# | IMAGE SOURCES



<https://itsupplychain.com/wp-content/uploads/2022/11/how-to-build-long-term-partnerships-in-business-and-why-are-they-more-beneficial-for-companies-1200x488.jpg>

Source: [itsupplychain.com](https://itsupplychain.com)

---



[https://static.vecteezy.com/system/resources/previews/054/786/929/non\\_2x/continuous-improvement-loop-with-arrow-circle-arrow-process-workflow-development-vector.jpg](https://static.vecteezy.com/system/resources/previews/054/786/929/non_2x/continuous-improvement-loop-with-arrow-circle-arrow-process-workflow-development-vector.jpg)

Source: [www.vecteezy.com](https://www.vecteezy.com)

---