



# ASTRA

## **Relación con clientes:**

### **Comunicación transparente:**

- Mantenemos una comunicación abierta y transparente en todas las etapas del proyecto.
- Proporcionamos actualizaciones regulares sobre el progreso y cualquier desafío que pueda surgir

### **Entendimiento de las necesidades:**

- Realizamos reuniones detalladas para comprender completamente los requisitos y expectativas de nuestros clientes.
- Aseguramos tener una comprensión clara de sus objetivos comerciales y de cómo nuestro software personalizado puede ayudarles a alcanzarlos.

### **Involucración del cliente:**

- Involucramos activamente a los clientes en el proceso de desarrollo.
- Realizamos demostraciones periódicas para obtener comentarios y ajustar el desarrollo según sea necesario.

### **Establecimiento de expectativas:**

- Definimos claramente los plazos, costos y entregables desde el principio.
- Aseguramos que los clientes tengan expectativas realistas sobre lo que podemos lograr y en qué plazos.

### **Flexibilidad:**

- Somos flexibles y capaces de adaptarnos a cambios en los requisitos de los clientes.
- Proporcionamos soluciones alternativas cuando sea necesario y demostramos agilidad en la toma de decisiones.

### **Calidad del producto:**

- Priorizamos la calidad del software entregado.
- Realizamos pruebas exhaustivas y aseguramos que el producto cumpla con los estándares de calidad acordados.

En Astra, se adopta un modelo de negocio basado en tarifas por productos, donde los clientes pagarán por el desarrollo del software a medida.

También ofrece planes de mantenimiento y actualización a largo plazo para ingresos recurrentes.



# ASTRA

También hemos hecho un análisis a través de un mapa de empatía de clientes para acceder de manera más profunda a ellos

