

CONSUMIDOR 5.0: COMO SE PREPARAR PARA ATENDÊ-LO?

A transformação digital não mudou só a forma como as empresas estruturam os seus serviços. **Ela também criou um tipo de cliente, o chamado consumidor 5.0.** Mais exigente e atento às tendências do mercado, o consumidor 5.0 deve ser o foco de qualquer negócio moderno. Veja como sua empresa pode se preparar para atender esse novo perfil de cliente!



COMO ATRAIR O CONSUMIDOR 5.0

Atrair o consumidor 5.0 não é algo complicado. Esse processo exigirá do negócio algumas mudanças que tornam ele competitivo como um todo. **Entre os pontos principais, podemos apontar:**



- ◆ o investimento na experiência do cliente;
- ◆ a adoção de uma política de atendimento Omnichannel;
- ◆ a adoção da tecnologia;
- ◆ a implementação de metodologias de trabalho flexíveis;
- ◆ o uso da análise de dados para moldar serviços e soluções.

Esses passos permitem ao negócio ser mais atraente para o **consumidor 5.0.** A empresa terá uma cadeia operacional e um portfólio de produtos mais flexível e inovador, conquistando até mesmo os clientes mais exigentes.

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO CONSUMIDOR 5.0

O consumidor 5.0 é composto por pessoas que estão profundamente conectadas às inovações tecnológicas. Ele tem uma relação mais próxima com as empresas que gosta e o mercado.



Conseqüentemente, o consumidor 5.0 é mais exigente e, ao mesmo tempo, **atento às ações do negócio.** Isso demanda das empresas uma nova visão sobre como se comportar e traçar estratégias de vendas, marketing e relacionamento.

O QUE O CONSUMIDOR 5.0 BUSCA

Os consumidores 5.0 têm novos tipos de demandas. Conhecer as principais, portanto, **é algo fundamental para o sucesso da sua empresa.** Entre as suas demandas, estão pontos como:

- ◆ atendimento ágil: 24 horas por dia;
- ◆ a liberdade de consumo;
- ◆ a valorização da inovação e da tecnologia artificial;
- ◆ a preferência por serviços flexíveis;
- ◆ o investimento em empresas com valores alinhados com os seus;
- ◆ o foco em negócios com políticas de relacionamento flexíveis.



Como você tem se preparado para lidar com as demandas do mercado? **Conta pra gente!**

