

ORIENTAÇÃO PARA O CLIENTE

“Superar as expectativas dos clientes, através da prestação de serviços de valor acrescentado, suportados por soluções flexíveis e inovadoras.”

Exemplos de práticas que refletem o valor acima descrito:

- **Constante capacidade técnica, tecnológica e humana de adaptação ao que é solicitado pelos clientes**, bem como o **esforço demonstrado pelas equipas da ETMA** em se moldarem aos novos projetos e aos novos processos que os projetos exigem.
- **Oferecer produtos/serviços/ideias de qualidade e valor** para que os clientes voltem a comprar.
- **Inquéritos de satisfação** realizados anualmente para recolher informações de melhoria para ir mais de encontro às expectativas do cliente.
- **Praticar preços competitivos** e ajustar consoante as oscilações do mercado.
- **Busca por Sistemas de Controlo** atualizados e eficientes, com o objetivo de cumprir com os requisitos exigidos pelos clientes.