

COPPERBERG



DOCUMENTO INFORMATIVO

2023

**Acelerar el crecimiento del
negocio en la economía de
servicios: transformar la gestión
de servicios para el éxito**

Contenidos

	Introducción	2
Capítulo 1	Reinvente los modelos de servicio — Crecimiento de ingresos mediante ofertas de servicio innovadoras	3
Capítulo 2	Ofrezca precisión en el servicio — Optimización de los recursos para una prestación de servicios eficiente	7
Capítulo 3	Revolucione el desempeño del equipamiento — Optimización y servicio proactivos impulsados por la tecnología	17
	Conclusión	21
	Acerca de	23

Introducción

En todo el mundo, el entorno de negocios está experimentando una transformación rápida y sin precedentes, impulsada principalmente por los continuos avances tecnológicos, la evolución de las preferencias de los clientes, y el auge de las economías orientadas a los servicios.

En el corazón de esta transformación se encuentra la servitización, que supone un cambio fundamental en la forma en que las empresas interactúan con sus clientes. Las empresas ya no se limitan a las relaciones transaccionales puntuales, sino que ahora hacen hincapié en la prestación de soluciones y servicios continuos para satisfacer la constante evolución de las necesidades de su base de clientes. Adoptar modelos de negocio basados en resultados y ofrecer servicios de suscripción crea un escenario en el que todos ganan, ya que los clientes se benefician de soporte y valor continuos, mientras que las empresas liberan flujos de ingresos recurrentes y fomentan una mayor fidelidad.

Para que esta transición tenga éxito, es imprescindible una eficiente gestión de servicios de punta a punta. Abarca una serie de procesos, tecnologías y capacidades que permiten a las empresas ofrecer experiencias de servicio excepcionales. Desde la venta inicial y la negociación del contrato hasta la planificación eficiente de los recursos, la optimización y la orquestación fluida, una sólida gestión de servicios desempeña un papel fundamental a la hora de mejorar la satisfacción del cliente, reducir los costos e impulsar el crecimiento del negocio. —

CAPÍTULO 1

Reinvente los modelos de servicio — Crecimiento de ingresos mediante ofertas de servicio innovadoras



Empresas de todo el mundo están reconociendo que las expectativas del cliente han cambiado y que ofrecer productos aislados ya no es suficiente para satisfacer la evolución de sus necesidades.

Como resultado, están explorando nuevas posibilidades, como Product-as-a-Service (productos como servicio) y los modelos de negocio basados en resultados, para reimaginar la forma en que entregan valor a sus clientes.

Product-as-a-Service es un modelo revolucionario que va más allá de las ventas de productos convencionales. Ofrece una solución holística que abarca no solo el producto físico, sino también el soporte continuo, el mantenimiento, las actualizaciones y los servicios de valor agregado. Al brindar a los clientes un paquete completo, las empresas pueden abordar sus cambios de demanda y forjar relaciones más sólidas con ellos.

Y la transición de las transacciones tradicionales a Product-as-a-Service en última instancia resulta en una mayor satisfacción y lealtad, con menores costos iniciales para los clientes y flujos de ingresos previsibles y recurrentes para las empresas a través de modelos basados en suscripciones y resultados.

Contratos de negocio basados en resultados: cómo dar forma a la centralidad del cliente

Debido a la creciente adopción de Product-as-a-Service, los modelos de negocio basados en resultados están ganando impulso en las empresas con visión de futuro que se están volviendo más orientadas al servicio y centradas en el cliente. En lugar de cobrar a los clientes en función de los productos o servicios brindados, estos contratos se enfocan en los resultados obtenidos para los clientes. Por ejemplo, las empresas que ofrecen maquinaria industrial pueden cobrar a los clientes en función del nivel de productividad o eficiencia alcanzado usando su equipamiento.

La ventaja clave de este modelo radica en la alineación de intereses entre la empresa y sus clientes. Al vincular el pago a los resultados entregados, las empresas están motivadas para garantizar una performance y resultados óptimos, y así asegurar la lealtad y satisfacción de sus clientes. Además, este enfoque fomenta una cultura interna de mejora e innovación continuas, dado que las empresas se esfuerzan por maximizar los resultados de los clientes.

La IA ha dado paso a una era transformadora en el ámbito de la gestión de servicios de campo, redefiniendo la forma en que las empresas abordan la programación y la optimización. Este cambio de paradigma es particularmente evidente en las políticas de programación específicas de la empresa integradas en sistemas impulsados por IA. Al aprovechar algoritmos avanzados de IA, las organizaciones ahora pueden crear y gestionar eficientemente cronogramas que se alineen con sus reglas y objetivos particulares. Estas políticas abarcan una variada gama de consideraciones, incluyendo niveles de prioridad, requisitos de equipamiento, tiempos de viaje,

La transición de transacciones tradicionales a Product-as-a-Service en última instancia da como resultado una mayor satisfacción y lealtad.



limitaciones de capacidad, los horarios existentes y otros criterios predefinidos de la empresa. Este enfoque holístico empodera a las empresas para que maximicen el uso de recursos y la eficiencia operativa mientras se adhieren a sus pautas operativas distintivas.

El propio proceso de optimización está impulsado por la configuración de estas políticas, organizando complejas decisiones de programación que satisfacen las demandas dinámicas del entorno de servicio de campo. Gracias a esta sinergia entre la IA y las políticas específicas de la empresa, la gestión de servicios de campo ha evolucionado hacia un reino de precisión, adaptabilidad y centralidad en el cliente sin precedentes.

Fabricación industrial: adoptando soluciones de fabricación inteligente

Los fabricantes industriales están a la vanguardia de la adopción de modelos de Product-as-a-Service y basados en resultados. En lugar de limitarse a vender maquinaria y equipamiento, las empresas ofrecen soluciones integrales de fabricación inteligente como servicios. A través del mantenimiento predictivo, el monitoreo en tiempo real y la optimización de la performance, los fabricantes garantizan a sus clientes una producción ininterrumpida, lo que resulta en una mayor eficiencia operativa y un menor tiempo de inactividad.

Estas historias de éxito de clientes demuestran el poder de las estrategias impulsadas por servicios y su impacto transformador en las empresas de todo el sector de fabricación industrial. Adoptando las soluciones de gestión de servicios de SAP y aprovechando las capacidades E2E, las empresas pueden recorrer sin problemas este viaje transformador y adoptar la innovación para satisfacer las demandas dinámicas de la economía de servicios. —

CAPÍTULO 2

Ofrezca precisión en el servicio — Optimización de los recursos para una prestación de servicios eficiente



En la economía de servicios, ofrecer experiencias de servicio excepcionales es **primordial para obtener una ventaja competitiva.**

Operando con precisión de servicio, las empresas pueden optimizar sus recursos para brindar un servicio eficiente y de primer nivel a sus clientes. Y aprovechando las analíticas basadas en servicios y la toma de decisiones basada en datos, pueden reducir costos, mejorar la satisfacción del cliente y agilizar sus operaciones de servicio.

Mejorar la experiencia del cliente a través de la precisión del servicio

La precisión del servicio gira en torno a cumplir con las expectativas del cliente con la máxima precisión y eficiencia. Hoy en día, los clientes exigen un servicio rápido y personalizado, y cualquier desviación de sus expectativas



Hoy en día, los clientes exigen un servicio rápido y personalizado.

puede provocar insatisfacción y abandono. Empleando estrategias de precisión del servicio, las empresas pueden garantizar que la prestación del servicio se alinee perfectamente con las necesidades y preferencias del cliente.

Por ejemplo, una estrategia integral de precisión del servicio implica la orquestación eficiente de la gestión del servicio de campo junto con la gestión de habilidades. Esto significa que los técnicos con las competencias y certificaciones adecuadas se asignan y envían diligentemente para resolver tareas específicas, garantizando así que el mantenimiento y las reparaciones se realicen correctamente en la primera visita.

Hacer coincidir el técnico adecuado con el trabajo correcto y luego optimizar la programación y el enrutamiento minimiza los tiempos de respuesta y mejora las tasas de resolución al primer intento, lo que se traduce en menos costos en técnicos y más satisfacción del cliente. Además, la integración de

La optimización de recursos es un aspecto clave de la precisión del servicio.



actualizaciones en tiempo real, que permite a los clientes mantenerse informados sobre el progreso de sus citas de servicio, refuerza la transparencia y genera confianza. Este enfoque específico también permite a las empresas recopilar las opiniones de los clientes y los datos de comportamiento que ayudan a anticiparse a sus necesidades y a abordar de forma proactiva cualquier problema potencial.

Del mismo modo, la optimización de recursos es un aspecto clave de la precisión del servicio. Las empresas deben asignar y usar eficientemente sus recursos para satisfacer la demanda de servicios y, al mismo tiempo, mantener los costos bajo control. Esto incluye la gestión de técnicos de campo, piezas de recambio, equipamiento y otros elementos esenciales.

En este caso, la adopción de soluciones móviles de gestión de activos permite a las empresas empoderar a sus técnicos de campo con acceso en tiempo real a información, cronogramas de trabajo y documentación relevante. Esta movilidad les permite ser más productivos y responder mejor a las necesidades del cliente, lo que mejora la prestación del servicio.

Métricas clave y análisis basados en servicios para una mejora continua

Las analíticas basadas en servicios juegan un papel crítico en la entrega de precisión del servicio. Al supervisar los indicadores clave de rendimiento (KPI) y las métricas de performance, las empresas pueden obtener información valiosa sobre sus operaciones de servicio. Esta información estratégica fundamenta las decisiones impulsadas por datos y ayuda a identificar áreas de mejora y optimización. Algunas de las métricas más críticas para la precisión del servicio son:

- **Plazos de respuesta del servicio**

La métrica del plazo de respuesta del servicio mide la rapidez con la que una empresa responde a las solicitudes o incidentes de servicio al cliente. Un plazo de respuesta rápido es crucial para la satisfacción del cliente y la reducción del tiempo de inactividad. Al analizar las tendencias del plazo de respuesta, las empresas pueden

identificar posibles cuellos de botella y optimizar sus procesos de servicio para garantizar respuestas rápidas y eficientes.

- **Índice de resolución en el primer intento (FTFR)**

FTFR (First-Time Fix Rate) indica el porcentaje de incidentes de servicio que se resuelven durante la visita inicial de un técnico o equipo de servicio. Un FTFR alto significa habilidades eficaces de resolución de problemas y técnicos bien preparados. Al realizar un seguimiento de esta métrica, las organizaciones pueden mejorar la eficiencia del servicio y reducir la necesidad de múltiples visitas, mejorando en última instancia la satisfacción del cliente.

Las analíticas basadas en servicios juegan un papel crítico en la entrega de precisión del servicio.



- **Tiempo medio para reparar (MTTR)**

MTTR (Mean Time to Repair) mide el tiempo promedio que se tarda en reparar o resolver un incidente de servicio desde el momento en que es informado. Reducir el MTTR es esencial para minimizar el tiempo de inactividad y garantizar operaciones ininterrumpidas para los clientes. El análisis de las tendencias de MTTR permite a las empresas identificar problemas recurrentes, optimizar los procesos de reparación y asignar recursos de manera eficaz para acelerar los tiempos de resolución.

- **Tasa de uso del técnico**

La tasa de uso del técnico refleja la eficiencia con la que se usan las habilidades y el tiempo de los técnicos en el campo. Una tasa de uso más alta indica una gestión de la fuerza laboral y una asignación de recursos optimizadas. Al analizar esta métrica, las organizaciones pueden identificar oportunidades para mejorar la productividad, como optimizar los cronogramas de los técnicos y mejorar la adecuación de las habilidades a las solicitudes de servicio.

- **Puntuaciones de satisfacción del cliente**

Las puntuaciones de satisfacción del cliente son un indicador clave de la calidad del servicio y la lealtad del cliente. Es más probable que los clientes satisfechos se mantengan fieles y promuevan la empresa. Al realizar un seguimiento de las puntuaciones de satisfacción de los clientes, las empresas pueden medir la eficacia de sus ofertas de servicio y realizar las mejoras necesarias para satisfacer las expectativas de los clientes.

La supervisión periódica de los KPI y las métricas de performance permiten a las empresas medir objetivamente el rendimiento de su servicio. Esta información puede resaltar las áreas que requieren mejora y guiar el desarrollo de planes de acción para optimizar el servicio.

Al integrar analíticas basadas en servicios en sus capacidades de gestión de servicios E2E, las empresas pueden identificar tendencias y patrones de varios procesos, incluyendo contratos de servicio, costos e historiales de incidentes. Esta información puede guiar las decisiones estratégicas y habilitar enfoques de mantenimiento predictivo.

Además, la comprensión de las tendencias de datos permite una asignación de recursos eficiente basada en la demanda real. Al asignar recursos de manera más eficaz, las organizaciones pueden mejorar la productividad de la fuerza laboral, reducir costos y mejorar las experiencias del cliente.

Reduzca costos y mejore la satisfacción del cliente

La prestación eficiente de servicios no solo mejora la satisfacción del cliente, sino que también tiene un impacto directo en los costos operativos. Al optimizar la asignación de recursos y minimizar el tiempo de viaje, las empresas pueden reducir los costos de combustible y los gastos de horas extra de los técnicos. Además, enfocarse en el mantenimiento proactivo y las medidas preventivas ayuda a reducir el tiempo de inactividad del equipamiento y las costosas reparaciones de emergencia.

Los clientes se benefician de un tiempo de inactividad del servicio reducido y una resolución de problemas más rápida, lo que lleva a una mayor satisfacción y lealtad. Es más probable que los clientes satisfechos se conviertan en promotores de la marca, influyendo positivamente en la reputación de la empresa y atrayendo nuevas oportunidades de negocio.

En el sector de la fabricación industrial, las empresas ya están aprovechando los análisis basados en servicios para optimizar sus programaciones de mantenimiento y reducir el tiempo de inactividad. Al supervisar los datos de performance del equipamiento, los fabricantes pueden identificar proactivamente posibles fallos y programar actividades de mantenimiento antes de que los problemas escalen.

Las analíticas predictivas se han convertido en la piedra angular de la excelencia del servicio. A través del análisis eficiente de datos y patrones históricos, las empresas pueden pronosticar fallas del equipamiento con un alto grado de precisión, lo que les da la información estratégica que necesitan para implementar medidas preventivas, como

programar el mantenimiento o reemplazar componentes, antes de que se produzca una avería. Esto no solo ahorra tiempo de inactividad y costos de reparación, sino que también protege contra posibles paradas de producción y compromiso de la calidad del producto.

Un caso ilustrativo involucra a una empresa de fabricación que abordó problemas relacionados con la eficiencia operativa, el cumplimiento regulatorio y la gestión de las relaciones con los clientes. Superó esos desafíos integrando sus flujos de trabajo de producción, ventas y negocio a través de una solución empresarial basada en la nube y un sistema de gestión de servicios de campo. El resultado positivo de esta implementación sentó las bases para operaciones inteligentes y mejoradas digitalmente. Como resultado, la organización observó notables disminuciones en los gastos y una mayor precisión en sus mecanismos de generación de informes.



Es más probable que los clientes satisfechos se conviertan en promotores de la marca.

Junto con la supervisión de equipamiento, las empresas también usan analíticas predictivas para mejorar la gestión de piezas e inventario. Al proyectar qué componentes es probable que requieran sustitución y cuándo, las empresas pueden mantener niveles óptimos de stock, evitando el exceso o la falta de existencias. Este enfoque optimizado garantiza que los técnicos dispongan de las piezas necesarias cuando las necesiten, contribuyendo a agilizar los tiempos de resolución y a mejorar el índice de resolución a la primera.

Además, al usar analíticas predictivas para obtener información estratégica de datos históricos, tendencias estacionales y comportamiento de los clientes, las empresas pueden anticiparse a las fluctuaciones en la demanda de servicios. Esta previsión les permite asignar recursos de manera

Las analíticas predictivas se han convertido en la piedra angular de la excelencia del servicio.



eficiente, asegurando que los técnicos adecuados con las habilidades apropiadas estén disponibles cuando y donde más se necesiten. Como resultado, las solicitudes de servicio se gestionan con rapidez y eficacia, lo que aumenta la satisfacción del cliente.

Adoptar la gestión de servicios impulsada por datos

Para brindar precisión en el servicio, las empresas deben adoptar tecnologías avanzadas de gestión de servicios y toma de decisiones basadas en datos. Adoptando plataformas analíticas sólidas y soluciones móviles de gestión de activos, pueden optimizar recursos, reducir costos y brindar experiencias de servicio excepcionales. Las analíticas basadas en servicios empoderan a las empresas para refinar continuamente sus ofertas de servicio, garantizando que permanezcan alineadas con las demandas de los clientes.

Por ejemplo, un fabricante industrial integró sin problemas una suite de soluciones de experiencia del cliente junto con una aplicación móvil para la gestión de servicios de campo, armonizándolas aún más con su sistema de negocio central. Este enfoque integrado hizo que sus datos estuvieran disponibles en tiempo real y liberó una comprensión holística de su base de clientes global. El cambio minimizó sustancialmente las tareas administrativas y el trabajo asociado, lo que llevó a notables mejoras en las ventas, el servicio y los esfuerzos de marketing.

Los notables logros de clientes como estos destacan el potencial de los enfoques centrados en los servicios y su profunda influencia en las empresas de fabricación industrial. Cuantas más empresas adopten soluciones de gestión de servicios y aprovechen todo el espectro de capacidades de punta a punta, más fácil les resultará navegar por los desafíos de transformación, innovar y responder adecuadamente a la constante evolución de los requisitos de la economía orientada a los servicios. —

CAPÍTULO 3

Revolucione el desempeño del equipamiento — Optimización y servicio proactivos impulsados por la tecnología



El desempeño del equipamiento es primordial para garantizar la eficiencia operativa, reducir el tiempo de inactividad y ofrecer una experiencia del cliente superior.

A través del servicio proactivo impulsado por la tecnología y la optimización, las empresas pueden lograr un crecimiento sostenido en la economía de servicios. Mediante la implementación de soluciones de gestión de activos empresariales y de gestión de la performance de los activos, las empresas pueden aumentar su rendimiento general y prolongar la vida útil de los activos críticos.

Servicio proactivo y mantenimiento predictivo

Tradicionalmente, las empresas han confiado en el mantenimiento reactivo, abordando los problemas del equipamiento después de que ocurran. Sin embargo, este enfoque conlleva un tiempo de inactividad costoso y interrupciones inesperadas que comprometen la agilidad y capacidad de respuesta. Y estas habilidades son cruciales para mantener una base de clientes felices y aumentar su retención.

Como tal, el servicio proactivo se ha convertido en algo imprescindible. Identificar los problemas potenciales antes de



El servicio proactivo se ha convertido en algo imprescindible.

que escalen y abordarlos de manera oportuna es la clave para maximizar el tiempo productivo y garantizar la continuidad del negocio para los clientes.

Mediante el uso de sensores y tecnología de internet de las cosas (IoT), las empresas pueden monitorear continuamente el desempeño del equipamiento en tiempo real. Este enfoque basado en datos permite a los técnicos identificar los primeros signos de advertencia de posibles fallos y abordarlos de forma proactiva, evitando averías costosas.

Gestión de la performance de activos para el ciclo de vida extendido

La maximización de la vida útil de los activos críticos también es esencial para impulsar la rentabilidad en la economía de servicios. Al aprovechar las prácticas de gestión de la performance de activos (APM), las empresas pueden optimizar el rendimiento de los activos y ampliar sus ciclos de vida. APM combina datos de varias fuentes, incluidos sensores, registros de mantenimiento y datos históricos, para generar información estratégica integral sobre el estado de los activos.

Con estas perspectivas, las empresas pueden implementar estrategias de mantenimiento basadas en condiciones, garantizando que los activos sean atendidos con precisión cuando sea necesario, en lugar de en cronogramas fijos. Este enfoque proactivo minimiza el tiempo de inactividad, reduce los costos de mantenimiento innecesarios y prolonga la vida útil de equipamiento costoso.

Gestión de activos empresariales para una mayor eficiencia

Para dar soporte a la optimización proactiva del servicio y la performance de los activos, las empresas deben adoptar soluciones de gestión de activos empresariales (EAM). Los sistemas EAM brindan una plataforma centralizada para gestionar activos a lo largo de su ciclo de vida, desde la adquisición hasta su retirada. Esto incluye el seguimiento de

los programas de mantenimiento, la gestión del inventario de piezas de recambio y el registro del historial de activos.

EAM permite a las empresas tomar decisiones fundamentadas sobre el mantenimiento, la actualización o la sustitución de activos. Integrando la EAM con datos de performance de activos en tiempo real, pueden optimizar las estrategias de mantenimiento, reducir el tiempo de inactividad y garantizar el máximo rendimiento.

Gestión de activos móviles para supervisión remota

El monitoreo remoto se ha convertido en una herramienta poderosa para gestionar activos de manera eficiente. Las soluciones móviles de gestión de activos empoderan a los técnicos de campo para que accedan a datos de activos y órdenes de trabajo en tiempo real en sus dispositivos móviles. Este acceso remoto optimiza la entrega del servicio y permite a los técnicos diagnosticar y resolver problemas con rapidez, independientemente de su ubicación.

Equipando a los técnicos con herramientas móviles de gestión de activos, las empresas pueden minimizar los tiempos de respuesta, optimizar la productividad de la fuerza laboral y garantizar la entrega puntual del servicio a los clientes.

Aprovechamiento de la tecnología para la performance del negocio

Revolucionar el desempeño del equipamiento a través de un servicio proactivo impulsado por la tecnología y la optimización es un imperativo estratégico para las empresas en la economía de servicios. Adoptando estrategias de mantenimiento proactivas, aprovechando la gestión de la performance de los activos e implementando soluciones de gestión de activos empresariales, pueden lograr la excelencia operativa, reducir el tiempo de inactividad y garantizar la longevidad de sus activos críticos. —

Conclusión

Las empresas se enfrentan a desafíos y oportunidades sin precedentes creadas por el paso a la economía de servicios.

Para mantenerse por delante de la competencia y lograr un crecimiento sostenido, es imperativo adoptar un enfoque basado en servicios para la innovación del modelo de negocio.

Reinventar los modelos de servicio a través de modelos de negocio Product-as-a-Service y basados en resultados le permite a las empresas forjar relaciones más sólidas con los clientes, liberar nuevos flujos de ingresos y cultivar la fidelidad a la marca.

Brindar precisión de servicio a través de la toma de decisiones basada en datos y la optimización de recursos empodera a las empresas para mejorar la experiencia del cliente, reducir costos e impulsar la eficiencia operativa. Al aprovechar los análisis basados en servicios, obtienen información estratégica sobre las métricas clave de performance, lo que les permite tomar decisiones fundamentadas que optimizan la prestación de servicios.

Revolucionar el desempeño del equipamiento a través de un servicio proactivo impulsado por la tecnología y la optimización garantiza la máxima eficiencia de los activos, minimiza el tiempo de inactividad y extiende la vida útil de los activos críticos. Aprovechar la gestión de activos empresariales y las prácticas de gestión de la performance de los activos permite a las empresas maximizar los ciclos de vida de su equipamiento y maquinaria y optimizar las estrategias de mantenimiento, logrando en última instancia la excelencia en el rendimiento del negocio.



La economía de servicios seguirá evolucionando, y las empresas deberán seguir siendo ágiles y adaptables.

Además, la integración de la gestión de servicios con los procesos de la cadena de suministro conecta el recorrido del cliente y mejora su experiencia general. Alineando la gestión de servicios con la cadena de suministro, las empresas expanden el alcance de sus clientes, generan mayores ganancias y fomentan las relaciones colaborativas entre departamentos.

De cara al futuro, la economía de servicios seguirá evolucionando, y las empresas deberán seguir siendo ágiles y adaptables. Adoptar un enfoque conectado, en el que la gestión de servicios y la cadena de suministro estén perfectamente integradas, será la clave del éxito. —

Acerca de SAP



La estrategia de SAP es ayudar a cada negocio a operar como una empresa inteligente. Como un líder del mercado en software de aplicaciones empresariales, ayudamos a empresas de todos los tamaños e industrias a operar al máximo.

Nuestras tecnologías de machine learning, internet de las cosas (IoT) y analíticas avanzadas convierten a los negocios de clientes en empresas inteligentes. SAP ayuda a brindar a las organizaciones información estratégica de negocio detallada y fomenta la colaboración que las ayuda a mantenerse a la delantera de sus competidores. Nuestra suite de aplicaciones y servicios de punta a punta permite que los clientes públicos y de negocios de 25 industrias de todo el mundo operen de manera rentable y se adapten continuamente.

Con una red global de clientes, partners, empleados y líderes de opinión, SAP ayuda al mundo a operar mejor y mejorar la vida de las personas.

info@sap.com

sap.com

Acerca de Copperberg

COPPERBERG

Herbert Spencer dijo una vez: “el gran objetivo de la educación no es el conocimiento, sino la acción”.

Copperberg crea plataformas físicas y digitales que reúnen a la comunidad de fabricación para crecer y construir relaciones globalmente. Durante la reciente pandemia global, nos hemos enfocado en eventos virtuales y contenido digital —lo cual garantiza que nuestra comunidad siga conectada—. Entonces, ¿cómo logramos hacerlo?

A diario, trabajamos duro para mejorar, desarrollar e innovar nuestros conceptos y contenido original a fin de garantizar las mejores estrategias prácticas y reales para todos los miembros de nuestra comunidad. Nuestra ambición es brindar ideas, redes e intercambio de industrias entre pares, que inspiren y conduzcan a la acción.

info@copperberg.com**copperberg.com**



COPPERBERG