**Mi Golden Circle**

**Why**

Mi propósito es hacer sentir que las decisiones de compra son valoradas por las empresas que elijo para consumir. Creo que hoy mas que nunca necesito sentir que gracias es mas importante que una disculpa a la hora de usar los canales de Servicio al Cliente.

**How**

Conectando los diferentes SAC de las empresas con los clientes y sus reclamos o necesidades.

**What**

Generar una plataforma o aplicación donde se puedan dejar las consultas o reclamos y desde ahí recibir feed back de la empresa a los requerimientos o incidencias informadas.

Daniel Muñoz O.