

Pilar: Innovación

Factor clave: Incorporación del cliente

Empresa: Lancor

Tipología de empresa: Alto crecimiento

Sector de actividad: Metal



Breve descripción de la **empresa**

LANCOR es una organización especializada en el desarrollo y fabricación de motores y máquinas eléctricas para sectores como la elevación y la mini eólica, entre otros. Su actividad se centra en dar respuesta a las necesidades específicas de cada cliente, diseñando y desarrollando los motores a medida. Además, con el objetivo de que la idea del cliente se haga realidad, construyen con el cliente una relaciones de confianza basado en el trabajo colaborativo y ponen a disposición del mismo su conocimiento e I+D+i.

Breve descripción de la **práctica**

LANCOR tiene una estrategia clara para la incorporación de sus clientes en el desarrollo y mejora de sus productos. Construye con ellos una relación de confianza y ejemplo de ello es que en el 2014 Schindler le premió como uno de sus mejores proveedores por su competitividad y la calidad de su servicio. De hecho, las personas trabajadoras han realizado visitas a los clientes para empatizar con éstos y asumir así el compromiso de servicio 100%: “ninguna máquina se entrega fuera de tiempo”. Por otro lado, se podría decir que Lancor ha innovado en su modelo de negocio ya que ha sabido construir una relación estable y de confianza con sus clientes, siendo un factor clave de competitividad. Además, colabora de manera proactiva con diferentes agentes del Sistema Regional de Innovación.