

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

El vínculo que nuestra empresa va a establecer con el cliente será mediante una asistencia personal dedicada manteniendo una cita personalizada con el gerente del hospital para exponerle nuestra idea de negocio.

La cita constará de dos fases:

La primera, sería una explicación teórica del producto, es decir, las ventajas del producto, utilidad, funcionamiento general, hardware y software.

La segunda fase que consistirá en la exposición de un vídeo explicativo de todo el funcionamiento desde que el paciente obtiene el navegador hasta que lo deposita de vuelta en la máquina dispensadora.