

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Las relaciones para **atraer nuevos clientes** serán de dos tipos:

- Relación personal a través de comerciales que se encargarán de visitar a los clientes para ofrecerles nuestros servicios.
- Servicios automatizados a través de nuestra página web y por vía telefónica

Para **mantener a nuestros clientes** haremos lo siguiente;

- Visitas personales de nuestros comerciales a los directores de los centros sanitarios con el fin de interesarse por su grado de satisfacción con nuestros servicios, comprobar que todo funciona correctamente y ofrecerles la posibilidad de aclarar dudas y cualquier tipo de cuestión que puedan plantear.
- Enviaremos newsletters al correo electrónico de nuestros clientes
- Redes sociales
- Teléfono de atención al cliente
- Servicio postventa de asesoramiento de manera personal o automatizado a través de nuestra web o vía telefónica
- Teléfono de atención al cliente 24 horas