

### **3. Relaciones con los clientes.**

Primero contactaríamos con los centros para informarnos de los productos que puedan llegar a tener les falten o necesiten en mayor cantidad, para poder llegar a hacer un contrato vinculante de si necesitan algún material específico que podamos nosotros otorgarles o que necesiten y nosotros los podemos conseguir, de la misma manera podemos llegar a hacer charlas educativas tanto para alumnos como para profesores para poder enseñarles el manejo adecuado de los instrumentos la buena desinfección o esterilización asimismo también poder llegar a enseñarles de qué productos son mejores de qué calidad es mejor de qué manera podemos llegar a llegar a solucionar los problemas que puedan llegar a tener con los mismos productos que tengan ellos en los laboratorios o asimismo en los centros educativos, preparándoles para que las prácticas sepan un buen uso del material sanitario y lleguen a estar bien formados para que no tengan dudas o problemas con materiales en ellas.

Después de las charlas dejaríamos tanto nuestro correo, página web, como número telefónico de la empresa para que tanto los alumnos como los profesores que necesiten o lleguen a estar interesados en nuestros productos se puedan poner en comunicación con nosotros para nosotros solucionarles los problemas que lleguen a tener.

Los centros con los que nos relacionaremos al inicio serán:

- Burgos: - I.E.S Enrique Flórez
  - María Madre - Politecno
  - Círculo Católico de Obreros
- Miranda de Ebro: - C.I.F.P Río Ebro
- Aranda de Duero: - I.C.E.D.E

Si el negocio nos va bien, procederíamos a expandirnos en otras provincias de Castilla y León cercanas a Burgos, como Palencia o Soria.