



Relación con clientes:

1. Relaciones de confianza y personalización

- Asesoramiento personalizado: Ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades particulares de hospitales, clínicas y profesionales sanitarios. Esto incluye la configuración de algoritmos según requisitos específicos del cliente.
- Soporte técnico especializado: Garantizar atención inmediata y personalizada para resolver problemas relacionados con la implementación y el uso de herramientas de IA.

2. Colaboraciones estratégicas

- Relaciones B2B (Business-to-Business): Colaborar directamente con hospitales, aseguradoras, laboratorios farmacéuticos y otros actores del sector. Estas alianzas permitirán el desarrollo e integración de nuevas tecnologías.
- Co-desarrollo de soluciones: Trabajar de la mano con instituciones para desarrollar herramientas específicas, como sistemas de diagnóstico asistido, monitoreo remoto o gestión de datos clínicos.

3. Educación y formación continua

- Capacitación de usuarios: Proporcionar cursos, talleres y formación sobre el uso de tecnologías de IA en entornos sanitarios.
- Actualización constante: Mantener a los usuarios informados sobre avances tecnológicos y mejoras en los productos.

4. Relaciones basadas en resultados

- Modelo de pago por desempeño: Establecer acuerdos donde el cliente paga en función de los beneficios obtenidos, como mejoras en la eficiencia operativa o la precisión diagnóstica.
- Monitoreo continuo: Ofrecer informes periódicos sobre el impacto de las soluciones implementadas en términos de resultados clínicos o económicos.