

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Vamos a explicar cómo nos relacionamos con los hospitales y clínicas privadas desde el primer contacto hasta que se convierten en clientes.

Para que nos conozcan y quieran saber más sobre nosotros, vamos a usar LinkedIn y las webs de los centros para encontrar el contacto del Jefe del Servicio de Radiología, del Gerente o Responsable de Pediatría.

Les enviamos un correo electrónico breve y claro, con un asunto directo como *“Propuesta para reducir cancelaciones y sedación en sus resonancias magnéticas”*.

En el correo electrónico, de forma muy breve, explicamos el problema (niños, claustrofobia, ansiedad y cancelaciones) y nuestra solución (simulación con realidad virtual). Pedimos una reunión presencial, virtual o una llamada telefónica.

A partir de aquí nuestro objetivo es que vean el producto en acción y se conviertan en clientes. Si muestran interés, ofrecemos una demostración gratuita en nuestras instalaciones o en los centros sanitarios. Después de la simulación les presentamos información con números claros sobre el coste de una cancelación y el coste de nuestra sesión.

Después de la demostración, hacemos un seguimiento para resolver dudas finales y cerrar la venta. Nuestros primeros clientes van a obtener condiciones especiales, como un mes de prueba con descuento, para así obtener referencias y ayudarnos del “boca a boca”.

Una vez que se han convertido en clientes nuestro objetivo es que estén satisfechos con el servicio, y sigan trabajando con nosotros. Vamos a mantener el contacto a través de encuestas de satisfacción para saber si todo va bien y qué podemos mejorar.

Por último, en la relación con nuestros clientes para **MRI Simulation** es muy importante la co-creación ya que nos va a permitir mejorar nuestro producto con las ideas de quienes lo usan. Vamos a realizar entrevistas o videollamadas con nuestro contacto en los centros para conocer qué ha ido bien, qué se puede mejorar y si tienen nuevas necesidades.