# Puntos clave

* Listado de médicos.
* Tomar nota del bot de membresías de CHRISTUS.
* Crear estrategia comercial en base a las membresías.
* Dar a conocer la Resonancia de 1.5 Teslas.
* Hacer ruido en comunidades foráneas.
  + RUIDO = INFORMACION
* Cupones digitales para doctores que a su vez puedan dar a sus pacientes.
* Miguel cuenta con experiencia en comunidades foráneas.
* La gente foránea suele ser más agradecida.
* Multicanal (Vilma Núñez).
* PAGINA WEB:
  + Sencilla
  + Elegante
  + Practica
  + Más imagen/video
  + Poco texto
  + Didáctico
  + Plugin reproductor de texto
  + Si se requiere algo mas checar audio min. 7:27
* Publicitar Resonancia en las pantallas de la sala de espera.
* Hacer que el cliente nos recomiende.
* Atraer clientes de Chihuahua y más opciones.
* VENDER:
  + Resonancia
  + Médicos de gamma nacional
  + Estudios
  + Equipo
  + Entregar en la brevedad
  + Membresías
* Aseguradoras.
  + Es estándar en Chihuahua
* Atención personalizada.
* Espectaculares (Áreas).
* Copy righten.
* Vender a la mente no a la gente.
* Lonas con poco o nada de texto.
* CAC (Costo Adquisición Cliente).
* Juntas no, charlas si
* Diseño UX/UI

# Futuros Riesgos

* Competencia con estrategias de precios bajos.
* La gente que tiene seguro se va a Chihuahua.