

CLIENTES Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Actualmente en el mercado existen por lo menos seis tipos diferentes de canales de comercialización que agrupan a una amplia variedad de clientes, pacientes o usuarios y son:

- **Ambulatorio.** Acuden al laboratorio porque ya son clientes frecuentes, nos conocieron por algún mecanismo de promoción o recomendación de otros clientes.
- **Médico.** El médico tiende a utilizar los servicios del laboratorio debido a que conoce su calidad, competencia y prestigio.
- **Referencia.** Son muestras o pacientes referidos por otro laboratorio, clínica u hospital.
- **Sector privado.** Se realizan convenios o acuerdos con diferentes empresas del sector privado.
- **Gobierno.** Principalmente por medio de licitaciones se obtienen contratos para dar servicio a diferentes proyectos del gobierno en sus tres ámbitos de competencia.
- **Asociados.** Somos parte de una cadena de organizaciones con diferente razón social que integramos el laboratorio, esta red nos permite centralizar los servicios tales como los de análisis clínicos.

