

FASE DE DESCUBRIMIENTO	FASE DE CONSIDERACIÓN	FASE DE DECISIÓN
<p>Descubre nuestro servicio a través de anuncios atractivos en Instagram y TikTok. Está buscando opciones para mejorar su apariencia y autoestima mediante cirugías estéticas.</p>	<p>En la etapa de consideración, Jennifer se sumerge en nuestras plataformas de YouTube y Facebook. Allí, encuentra videos detallados sobre nuestros paquetes turísticos que incluyen procedimientos, destinos turísticos, servicios adicionales y experiencias de pacientes anteriores.</p>	<p>Finalmente, convencida por nuestra transparencia y las experiencias positivas de otros pacientes, Jennifer decide contactarnos a través de nuestra página web. Llena un formulario de consulta y recibe una respuesta rápida de nuestro equipo.</p>
<p>Carlos, un odontólogo de 40 años de Barranquilla, está interesado en atraer pacientes extranjeros a su clínica. Descubre nuestra plataforma a través de LinkedIn, donde encuentra publicaciones sobre turismo médico y casos de éxito de otros profesionales de la salud. Se siente intrigado por nuestra propuesta y decide investigar más.</p>	<p>En esta etapa, Carlos explora nuestra página web y se pone en contacto con nuestro equipo a través de LinkedIn. Después de una reunión virtual con nuestros representantes, comprende cómo podemos ayudarlo a simplificar la gestión de pacientes internacionales y se convence de nuestra experiencia en el turismo médico.</p>	<p>Carlos decide asociarse con nosotros después de evaluar nuestra propuesta y nuestra red de profesionales de la salud. Firmando un contrato, se convierte en uno de nuestros colaboradores en Barranquilla.</p>