

Actividades clave

Para iniciar, es fundamental definir internamente el diseño del prototipo, con el objetivo de captar la atención de posibles inversores y asegurar que sea visualmente atractivo para el público objetivo.

Desde una perspectiva externa, es imprescindible contar con una estrategia de publicidad efectiva que garantice que nuestro producto se haga notar y no pase desapercibido ante los clientes.

Es importante destacar que debemos ser cautelosos al compartir detalles de nuestro proyecto con servicios externos, ya que existe el riesgo de que nuestras ideas sean apropiadas por terceros.

Para esto se podrían utilizar las siguientes claves:

1. Identificación del público objetivo y necesidades

- **Estudio de mercado:** Realizar una investigación profunda sobre las personas dependientes (como personas mayores, con discapacidades físicas o cognitivas) y sus cuidadores para entender sus necesidades y problemas específicos.
- **Entrevistas y encuestas:** Hablar directamente con familiares, cuidadores y profesionales de la salud para entender mejor los problemas que enfrentan y cómo las pulseras pueden mejorar su calidad de vida.
- **Análisis de tendencias:** Estar al tanto de las tendencias tecnológicas y sociales relacionadas con la dependencia, como la telemedicina, la salud digital o la asistencia a la movilidad.

2. Estrategias de marketing y comunicación

- **Educación y concienciación:** Crear campañas informativas para dar a conocer los beneficios de las pulseras para personas dependientes, destacando su capacidad para mejorar la seguridad, la autonomía y la tranquilidad tanto para el usuario como para los cuidadores.

- **Alianzas con centros de salud y organizaciones de apoyo:** Establecer acuerdos con hospitales, clínicas de rehabilitación, hogares de ancianos, y asociaciones de apoyo a personas dependientes para que las pulseras lleguen directamente a los usuarios potenciales.

3. Distribución y ventas

- **Venta directa en línea:** Desarrollar una tienda online que facilite la compra de pulseras con un sistema de atención al cliente eficiente.
- **Distribución en puntos de venta físicos:** Colocar las pulseras en farmacias, tiendas especializadas en productos para personas con discapacidades, y tiendas de tecnología para el bienestar.
- **Colaboraciones con aseguradoras y servicios de salud:** Ofrecer la pulsera como un producto asociado a seguros de salud o como parte de los servicios de asistencia para personas dependientes.

4. Monitoreo de rendimiento y mejora continua

- **Recopilación de datos y feedback:** Obtener información constante de los usuarios sobre la experiencia con el producto y la plataforma, lo que permitirá hacer mejoras en futuras versiones de la pulsera.
- **Análisis de métricas clave:** Medir el rendimiento del negocio, incluyendo ventas, satisfacción del cliente, efectividad de las campañas publicitarias y el impacto en la calidad de vida de los usuarios.
- **Innovación constante:** Estar atento a las innovaciones tecnológicas y nuevas necesidades en el sector de la salud para mejorar continuamente el producto.
- **Privacidad y seguridad:** Garantizar que los datos recopilados por la pulsera estén protegidos adecuadamente y que la plataforma respete la privacidad del usuario.

5. Estrategias de fidelización y recompra

- **Planes de suscripción o mantenimiento:** Ofrecer servicios adicionales como monitoreo continuo de salud o la opción de un plan de actualización de la pulsera.