

Relaciones con los clientes

Para promover y posicionar nuestro producto de cabezas odontológicas inteligentes en el mercado, implementaremos una estrategia integral y diversificada que nos permitirá alcanzar a nuestro público objetivo de manera efectiva, generar confianza y aumentar nuestra visibilidad en el sector educativo y profesional de la odontología.

Nuestra estrategia incluirá una serie de actividades clave orientadas a la interacción directa con potenciales clientes y la creación de una comunidad sólida alrededor de nuestra marca:

- Asistiremos a ferias odontológicas nacionales e internacionales, ya que estos eventos son un punto de encuentro clave para profesionales, educadores y distribuidores del sector. Nuestro equipo realizará demostraciones en vivo, destacando las características innovadoras del producto, como los sensores de retroalimentación y la guía paso a paso. Además, estas participaciones nos permitirán establecer conexiones valiosas con potenciales socios estratégicos y distribuidores.
- Realizaremos presentaciones y sesiones prácticas en universidades y centros de formación odontológica. Estas demostraciones permitirán que estudiantes, docentes y profesionales experimenten de primera mano los beneficios de nuestro modelo odontológico, ayudándoles a mejorar sus habilidades clínicas de manera interactiva. Al ofrecer estas experiencias sin costo inicial, facilitaremos la adopción temprana del producto y su recomendación orgánica en el ámbito académico.
- Entendemos que tener una presencia digital es crucial en la actualidad para aumentar la visibilidad y atraer clientes. Por eso, vamos a desarrollar una campaña de marketing digital centrada en:
 - **Redes Sociales:** Crearemos perfiles en plataformas clave como Instagram, LinkedIn, Facebook y YouTube, donde compartiremos

contenido educativo, demostraciones del producto, testimonios de clientes satisfechos y novedades del sector odontológico.

- **Contenido Audiovisual de Alto Impacto:** Produciremos videos explicativos y tutoriales detallados que muestran las funcionalidades del producto, sus beneficios y ejemplos de uso real. Estos recursos no solo ayudarán a captar nuevos clientes, sino que también servirán para educar y capacitar a los usuarios actuales.
 - **Publicidad Segmentada:** Llevaremos a cabo campañas de anuncios pagados, dirigiéndonos a audiencias específicas como estudiantes de odontología, universidades y clínicas dentales interesadas en soluciones innovadoras para la formación.
 - **Estrategia de Email Marketing:** Crearemos una base de datos con contactos interesados, a quienes enviamos boletines informativos con actualizaciones, descuentos y contenido educativo valioso.
- Un aspecto clave de nuestra relación con los clientes será ofrecer un servicio de atención excepcional. Estableceremos un canal de atención personalizada, donde los clientes podrán resolver dudas, recibir asesoramiento técnico y acceder a capacitación adicional. Además, nuestro equipo de soporte técnico estará disponible para garantizar que los productos funcionen de manera óptima y se ofrezcan actualizaciones periódicas.

Con este enfoque integral, nuestra empresa no sólo se destacará como un proveedor de equipos odontológicos innovadores, sino que también se convertirá en un aliado fundamental para mejorar la educación y la práctica profesional en el campo dental.