

Gure proiektuaren helburua azaldu dugun bezala historial dentalari buruzko aplikazio bat sortzea da, bezeroek beren tratamenduak, hitzorduak eta informazio klinikoa modu erraz eta seguruan kontsultatu ahal izateko. Produktu edo zerbitzu hau bezeroengana helarazteko, **kanal digitalak** erabiliko ditugu nagusiki, **Interneten eta gailu mugikorren** bidez, gaur egun pazienteek ohikoen erabiltzen dituzten bideak direlako. Horretarako, erabakigarria da kanalen konbinazio egokia aukeratzea, bezeroengana haiek nahi duten moduan iritsi ahal izateko eta gure balio-proposamena merkatura arrakastaz eramateko, kanal bakoitzaren abantailak eta desabantailak kontuan hartuta.



Gure kasuan, **kanal zuzenak** erabiliko ditugu nagusiki; hauek bitartekaririk gabe bezeroengana iristea ahalbidetzen dute, hala nola Internet bidezko salmenta eta banaketa, webgune propioaren eta aplikazio mugikorraren bitartez. Kanal zuzenek, bereziki kanal propioek, etekin-marjina handiagoa eskaintzen dute, nahiz eta haiek ezartzea eta kudeatzea konplexuagoa eta garestiagoa izan. Hala ere, aplikazio digital baten kasuan, kanal zuzen hauek eraginkorrak eta jasangarriak dira.

Aldi berean, **zeharkako edo elkartutako kanalak** ere erabiliko ditugu, batez ere hortz-kliniken bidez. Kanal hauek aukera sorta zabala eskaintzen dute, eta nahiz eta irabazi-marjina txikiagoa izan, bezero kopuru askoz handiagoarengana iristeko aukera ematen dute. Gainera, kanal elkartuen indar komertzialari etekina ateratzeko aukera izango dugu, kliniken sinesgarritasuna eta bezeroekiko konfiantza baliatuz.

Komunikazio-kanalei dagokienez, **webgune ofizial** baten bidez aplikazioaren funtzionalitateak eta onurak azalduko ditugu, erabiltzaileek zer eskaintzen duen argi uler dezaten. Horrez gain, **hortz-kliniken** bitartez aplikazioa sustatuko da, kliniketan kartelak, QR kodeak eta ahozko azalpenak erabiliz. **Emaila eta SMSak** erabiliko ditugu hitzorduen gogorarazpenak, jakinarazpenak eta berritasunak bidaltzeko, eta **sare sozialak** baliatuko ditugu aplikazioa ezagutarazteko eta bezero berriak erakartzeko.

Banaketa-kanalei dagokienez, aplikazioa **App Store eta Google Play** plataformen bidez eskainiko da, bezeroek modu errazean deskargatu ahal izan dezaten. Era berean, **webgunearen bidezko sarbidea** ere eskainiko da, ordenagailutik erabiltzeko aukera emanaz. Horrela, bezeroek nahi duten gailutik erabil dezakete zerbitzua eta kanal propio digitalen bidez zuzenean iritsiko gara bezeroengana, baina, aldi berean, kanal elkartuak baliatuko ditugu irismena handitzeko.



Salmenta-kanalak batez ere hortz-kliniken bidez egingo dira, hauek aplikazioa beren pazienteei eskainiz, harpidetza edo zerbitzu osagarri gisa. Halaber, **online erregistroaren** bidez ere aktibatu ahal izango da aplikazioa, bai webgunetik bai aplikaziotik bertatik. **Negozio-eredua** klinikek aplikazioaren lizentzia bere pazienteetzat kontratatzean oinarrituko da, kanal zuzenen eta zeharkakoen arteko konbinazio egoki bati esker.

Kanalak bezeroarekiko harreman-guneak dira, eta bost fasetan garatzen dira. Lehenengo fasean, **pertzepzioan**, bezeroak aplikazioa ezagutzen du klinikaren bidez, sare sozialen bidez edo webgunearen bitartez. Bigarren fasean, **ebaluazioan**, bezeroak aplikazioa erabilgarria den baloratzen du, webguneko azalpenak, demo irudiak edo klinikaren gomendioa kontuan hartuta. Hirugarren fasean, **erosketan**, bezeroak aplikazioa erabiltzea erabakitzen du, klinikaren bidez aktibatuz edo online erregistro sinple baten bidez. Laugarren fasean, **entregan**, bezeroak aplikazioa deskargatzen du, bere erabiltzaile-kontua sortzen du eta bere historial dentaleko datuetara sartzen da. Azkenik, **salmenta ondorengo fasean**, bezeroarekiko harremana mantentzen da laguntza teknikoaren, aplikazioaren eguneraketan eta notifikazioen bidez.

Bezeroarekin harremanetan jartzeko bide nagusiak aplikazio barruko jakinarazpenak, email bidezko arreta, webguneko kontaktu-atala eta hortz-kliniken bitartekaritza izango dira. Horri esker, erabiltzaileak uneoro informatua eta lagundua sentituko da.

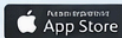
Azkenik, gure **balio-proposamena** bezeroei aplikazio digital baten bidez helarazten dugu, mugikorrean zein web bidez erabilgarria dena, kanal propio eta elkartuen konbinazio egoki baten bidez, hau da, hortz-klinikekin elkarlanean eta kanal digital sinple, seguru eta eraginkorrak erabiliz. Kasu praktikoan Internet eta online denda erabiltzen diren bezala, gure proiektuan Internet eta aplikazio mugikorra dira komunikazio-, banaketa- eta entrega-kanal nagusiak. Horrela, kanal zuzenen etekin handiagoak eta kanal zeharkakoen irismen zabalagoa uztartzen ditugu, gure proiektuaren arrakasta eta jasangarritasuna bermatzeko.

Historial Dentalari Online Sarbidea, Erraz eta Segurua

Kontsultatu zure tratamenduak, hitzorduak
eta dental historiala gailu guzietatik
edozein momentutan.

Izena Eman

Bideoa Ikusi



DENTISTA

Zure Hortz-Historiala Beti Eskuragarri

Kontsultatu zure dental historiala erraz eta azkar nahi duzun gailutik.



Tratamenduak

Ikusi zein tratamendu egin
dituzun eta zeinazuk
dauskazu gainean.



Hitzorduak

Egiaztatu zure denista hitorduak
minutu batena eta berriak
antolatu.



Notifikazioak

Jaso hitzordu-gogorarzapaka
eta abisu personalat
iatuak.

Ezagutu Ezaugarriak >

Segurtasuna eta Konfiantza Pazienteentzat

Zure datuak modu seguruan gordetzeri ditugu, pribatutasuna
babestuz. Teletonia tnugkomen zure hortz-kliniakereken etasjziton
seruttuszanriatu zure historial.



Sizun ggeniemo



Bezeraentzako Laguntza >