

PUNTO 8. ACTIVIDADES CLAVE

Producción

Nuestra creación de productos es el Scanlydent.

Operaremos con una maquila:

- Nosotras tendremos el diseño y materiales y la empresa de fabricación lo hará según nuestros diseños e indicaciones.
- El control de calidad lo haremos nosotras, visitando la fábrica y probando el producto.
- La empresa fabricará lo que nosotras le especifiquemos y desde nuestra central de Mecaa Teeth lo distribuiremos a las clínicas, ya sea por tierra o aire.

Innovación y mejora continua

- Probaremos diferentes programas y diferentes modificaciones, con nuevos softwares y nuevas formas. Cuando tengamos el resultado final actualizaremos los aspectos que debe tener el escáner y lo mandaremos a fábrica.
- Las actualizaciones se instalarán en los escáneres vendidos por medio de los técnicos de Mecaa Teeth.

Gestión de la plataforma o servicios online

- Mantenimiento de la página web o aplicación:
En Mecaa Teeth trabajarán ingenieros informáticos que se encargarán del mantenimiento de la página web y de la aplicación.
- Atención al cliente online:
Tendremos un servidor de asistencia online en la web y en la aplicación.
Tendremos un teléfono de contacto y un correo que solventará las dudas más recurrentes y las que no las derivará al asistente online.
- Actualización de contenido:
El departamento de Marketing de Mecaa Teeth se dividirá el trabajo de rrss, recursos educativos y de actualización de noticias.

Marketing y promoción

- Gestión de redes sociales
El equipo de RRSS tendrá contenido diverso para publicar. Desde entrevistas interesantes hasta novedades de Scanlydent.
- Campañas de publicidad

Las campañas online serán con celebridades del mundo de la salud que promocionen nuestro producto en sus RRSS y offline será una revista donde salga detallado nuestro producto, que dejaremos en las clínicas a modo de publicidad.

- Fidelización del cliente

Nos comunicaremos con los clientes vía WhatsApp con mensajes de difusión para felicitar cumpleaños, las fiestas...al igual que serán los primeros en saber de nuestras actualizaciones y nuevos accesorios y los primeros en poder tenerlas.

Mantenimiento y gestión del local o instalaciones

- Limpieza y mantenimiento

Tendremos una empresa de limpieza contratada. En Meca Teeth, habrá técnicos para el mantenimiento del lugar.

- Equipamiento adecuado

Los mismos técnicos que instalan y reparan el escáner a los clientes, serán los que revisen los que tengamos en nuestras instalaciones.

Relación con los clientes

Cada aniversario de la compra de Scanlydent, las clínicas recibirán actualizaciones o complementos del producto, como boquillas, fundas para odontopediatría, mejoras de software o nuevos paquetes de la aplicación. Esta estrategia busca mantener la vigencia del equipo y reforzar la relación con los usuarios.

El programa de fidelización ofrecerá beneficios económicos, ya sea mediante un descuento en la última cuota mensual o a través de una devolución de 900 euros por recomendaciones efectivas o por la venta de cuatro escáneres. Con ello se pretende incentivar la expansión de la base de clientes.

La co-creación se fundamentará en el feedback proporcionado por las clínicas, recogido en el proceso de compra, en el uso del asistente virtual y mediante una valoración a los seis meses. Esta información permitirá mejorar tanto el funcionamiento del escáner como los servicios asociados.

La adaptación a las necesidades de los profesionales será sencilla, ya que el dispositivo incluye un manual de uso y vídeos explicativos accesibles mediante códigos QR, facilitando su integración en la práctica clínica.

Finalmente, la mejora continua se apoyará en encuestas y valoraciones en distintos momentos del proceso: en la compra, durante la instalación y formación técnica, a los seis meses de uso y tras cada interacción con el asistente virtual. Los resultados servirán para optimizar los canales de compra, asistencia y experiencia de uso.