

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Son los medios que usamos para llegar a nuestros clientes, tanto para informarles como para entregar el producto.

CANALES DE COMUNICACIÓN

Cómo damos a conocer **MRI Simulation** y logramos convencer.

Nuestra página web es un canal clave porque a través de ella informamos a nuestros clientes, mostramos el funcionamiento del producto y novedades, compartimos testimonios y casos de éxito. Además, ofrecemos contacto directo y resolvemos dudas.

Por otra parte, **MRI Simulation** va a estar presente en los principales congresos y jornadas de radiología para ser visibles en el sector:

- Congreso organizado por la Fundación Española de Radiología Médica y la Sociedad Española de Radiología Médica. Representa una gran oportunidad para compartir conocimientos, aportar innovación tecnológica y crear oportunidades de colaboración.



- Congreso Nacional de Imagen Médica y Radioterapia CIMER. Evento de referencia para profesionales de imagen para el diagnóstico y radioterapia de España.
- Jornadas de la Sociedad Española de Radiología Musculoesquelética (SERME). Se fomenta la discusión y el intercambio de conocimientos para fortalecer las habilidades diagnósticas y mejorar la práctica clínica.



Vamos a realizar presentaciones y demostraciones en hospitales y clínicas.

También, vamos a usar redes sociales profesionales como LinkedIn para poder conectar con profesionales y vamos a publicar contenido sobre nuestro producto.

Por último, vamos a contactar con asociaciones de apoyo a personas con ansiedad o claustrofobia de Asturias, de esta manera vamos a lograr que cada vez más gente conozca que existe una solución para el miedo a las resonancias. Si nos conocen nos pueden recomendar a sus médicos o psicólogos y estos a su vez a los centros sanitarios.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Cómo hacemos llegar nuestro producto y cómo cobramos.

- Ventas directas a clínicas y hospitales privados, al principio somos las socias fundadoras del proyecto quienes van a hacer esta tarea. Más adelante, cuando nuestro volumen de trabajo sea mayor, se va a contratar a una persona.

Nos vamos a centrar primero en la lista de hospitales y clínicas privadas de Asturias que ya tenemos, empezando por los más grandes. Vamos a contactar por teléfono o correo profesional para pedir una reunión presencial o virtual, aunque siempre vamos a tratar de ir en persona a los centros.

- Nuestra página web contiene información clara sobre el producto con videos explicativos, también cuenta con un formulario para que los centros sanitarios pueden pedir una demostración gratuita o un presupuesto.
- Vamos a realizar acuerdos con distribuidores en Asturias de marcas de resonancia magnética, como Siemens o Phillips. A ellos les interesa que sus máquinas se usen bien y nos pueden recomendar a sus clientes.
- Para empezar vamos a ofrecer condiciones especiales a los hospitales de determinadas zonas y a cambio vamos a usar su experiencia positiva como “caso de éxito” y para que nos recomiendan.