

Actividades clave

Para garantizar el éxito de nuestra empresa y de la venta de dicho producto, es fundamental enfocarse en varias actividades clave que van desde el desarrollo del producto hasta su comercialización y crecimiento sostenido.

→ Desarrollo y Optimización del Producto:

- **Investigación y Desarrollo:** Continuar perfeccionando los sensores, la precisión anatómica y las funciones de retroalimentación.
- **Prototipado y Pruebas:** Elaborar prototipos funcionales y llevar a cabo pruebas con profesionales para garantizar la calidad y efectividad del producto.
- **Integración Tecnológica:** Mejorar la tecnología de retroalimentación y el sistema de voz paso a paso para que sea más intuitivo y eficaz.

→ Producción y Gestión de la Cadena de Suministro

- **Selección de Proveedores:** Identificar fabricantes y proveedores de confianza para componentes como sensores, plásticos médicos y hardware.
- **Control de Calidad:** Establecer procesos estrictos de control de calidad a lo largo de la fabricación.
- **Gestión de Inventario:** Asegurar un inventario equilibrado que satisfaga la demanda sin saturar la producción.

→ Estrategias de Comercialización y Ventas

- **Segmentación del Mercado:** Identificar claramente a tu público objetivo, que incluye universidades, clínicas y centros de formación.
- **Estrategias de Precio:** Implementar una estrategia de precios competitiva que refleje el valor que ofrece tu producto.
- **Creación de un Equipo de Ventas:** Formar un equipo comercial especializado que comprenda las necesidades del sector odontológico.

→ Marketing y Generación de Demanda

- **Presencia Digital:** Crear un sitio web profesional que ofrezca contenido atractivo y claro.

- **Marketing de Contenidos:** Compartir blogs, videos demostrativos y testimonios para informar sobre tu producto.
- **Participación en Eventos y Ferias:** Asistir a congresos y ferias dentales para promocionar y mostrar tu producto en acción.
- **Relaciones Públicas:** Colaborar con influenciadores del ámbito odontológico y publicar en revistas especializadas.

→ Alianzas Estratégicas y Expansión

- **Colaboración con Universidades y Clínicas:** Desarrollar programas piloto o iniciativas educativas.
- **Alianzas con Distribuidores:** Formalizar acuerdos con distribuidores de equipos odontológicos.
- **Expansión Internacional:** Analizar mercados internacionales que presentan necesidades similares.

→ Servicio Postventa y Soporte Técnico

- **Garantías y Soporte Técnico:** Brindar garantías y contar con un equipo de soporte bien preparado.
- **Actualización del Software:** Asegurar actualizaciones constantes del sistema de retroalimentación y la guía por voz.
- **Capacitación y Manuales:** Ofrecer recursos educativos para maximizar el uso del producto.

→ Gestión Financiera y Sostenibilidad

- **Búsqueda de Financiamiento:** Investigar alternativas de capital riesgo y opciones de financiación pública.
- **Gestión de Costos y Rentabilidad:** Realizar evaluaciones periódicas de los márgenes de beneficio y los costos de producción.