

Planificando tus ideas

Equipo: Katherine Carvajal
Felipe Morales
María Fernanda Pizarro
Valentina Pizarro



Fase 1: definición del plan

Nuestro equipo cree que como primer paso para definir nuestro plan de trabajo, es tener una entrevista con el dueño de ISFR Impresiones 3D para hacer un levantamiento de información sobre lo que él desea entregar a sus clientes o potenciales clientes, ver cuales son sus necesidades y desde ese punto definir el tipo de cliente al cual orientar las soluciones.

Con los recursos propios deben identificar cuál es el perfil del cliente de ISFR Impresiones 3D, es decir: ¿cuál es el segmento de clientes? ¿qué problemas tienen? ¿qué oportunidades se presentan al trabajar con ellos? ¿cómo se puede resolver sus dudas para generar más ventas?

Se recomienda usar: mapa de empatía, buyer persona o el viaje del cliente. Son recomendaciones, no obligaciones.

Con las definiciones anteriores, se debe preparar internamente un plan: ¿cuál es el objetivo del trabajo a presentar a ISFR Impresiones 3D?

Por ejemplo: enseñar a sus clientes las potencialidades de la impresión 3D. ¿Cómo lo pueden lograr?

Otro ejemplo: mostrar cuáles son los productos que se han realizado a la fecha. ¿Cómo lo pueden lograr?

Independientemente del objetivo que se tracen, lo que es claro es que ISFR Impresiones 3D necesita una buena vitrina para mostrarse.

Fase 2: la acción

Entendiendo que **la vitrina lo es todo**, se puede preparar a través de una página web, una aplicación, una web app o las redes sociales.

Debido a que el objetivo del programa IP CFT 2030 considera recursos para prototipar, no se podrá pagar por marketing digital (ni publicaciones pagadas) o hacer una página web al 100% con características comerciales, por lo que se sugiere (no es obligación que lo definan de este modo) es tener un prototipo de página web que permita acceder a diferente material que vaya en línea con el objetivo propuesto.

Por ejemplo:

Conoce sobre impresión 3D (y permita acceder a videos o tutoriales)

Revisa nuestros trabajos (y permite acceder a la galería de trabajos pasados)

Cotiza con nosotros (y a través de un cuestionario pueda solicitar información clave como: medidas y/ material)

Al ser un emprendimiento de impresión 3D, creo genera valor que algunas simulaciones puedan representarse en 3D a través de la cámara del celular (o de un código QR). Por tanto, ese es el prototipo que se debería preparar.

¿Solicitud?

Persona natural o empresa que pueda programar un prototipo de página web, que vista por el celular (o accediendo con un código QR) permita visualizar una representación de partes y/o piezas en 3D.

El objetivo del prototipo será demostrar a la empresa que una forma de enseñar es presentar sus creaciones con tecnología que permita simular lo que se puede crear.

Para efectos del prototipo, es necesario sólo generar una vista en 3D con la cámara del celular, así como subir un video explicativo de las potencialidades de la impresión 3D, y un acceso a cotizar. Todo será sin considerar elementos comerciales, ya que es un prototipo de solución.

Con la primera fase se podrá determinar qué mostrar en los videos, cómo preparar la galería y qué solicitar en el formulario de cotización.

Representación de la página web de la solución a nivel de prototipo

Sitio web:

www.isfrimpresiones3d.cl



**Conoce la impresión 3D en
realidad aumentada**



Revisa nuestros trabajos



Cotiza con nosotros

Datos de contacto de la empresa

Síguenos en nuestras redes sociales