



Las Americas Institute of Technology

Nombres:

Katrina Arias 2022-0089

Bryan Fernández 2022-0917

Leonardo Martinez 2022-0982

Josnell Tejeda 2022-1145

Maestra:

Aurora Aquino

Tema:

Asignación #1

2.7 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Proceso

Pasos	Descripción
Definir al público objetivo	<ul style="list-style-type: none">• Identificar los grupos de personas que se beneficiarían de las prótesis impresas en 3D de la empresa.• Esto podría incluir amputados, personas con deformidades congénitas, personas con artritis u otras afecciones que limitan su movilidad.• Es importante comprender las necesidades y desafíos específicos de cada grupo objetivo para poder adaptar los mensajes y productos de marketing en consecuencia.
Desarrollar una estrategia de marketing	<ul style="list-style-type: none">• Crear una estrategia integral de marketing que incluya una combinación de canales online y offline.• Esto podría incluir la creación de un sitio web informativo, la participación en redes sociales, la publicación de artículos y blogs, la asistencia a ferias comerciales y eventos de la industria, y la colaboración con profesionales de la salud.• Es importante utilizar una variedad de canales para llegar al público objetivo lo más ampliamente posible.
Enfatizar los beneficios únicos de las prótesis impresas en 3D	<ul style="list-style-type: none">• Comunicar claramente las ventajas de las prótesis impresas en 3D sobre las prótesis tradicionales, como su mayor comodidad, personalización y asequibilidad.• Hay que destacar los casos de éxito de pacientes que han mejorado su calidad de vida gracias a las prótesis de 3D Vision Forge.• Utilizar testimonios y estudios de casos para demostrar la eficacia de los productos de la empresa.