

ITESM Campus Morelia

Nombres y matrículas:

Francisco Guzmán Cajica A01067139

Rubén Darío Fuentes Zavala A01067142

Andrés Bolaños Méndez A01067143

Emiliano Ruiz Díaz A01067332

Fecha: 29/08/2019

Clase: Proyecto de ingeniería y robótica

Actividad: Pruebas de concepto

Grupo: Grupo 1

Maestro: Antonio Napoleón Ramírez

Pruebas de concepto del producto

Objetivos

El concepto elegido será un curso de cambio de mentalidad teniendo como objetivo la introducción a la forma de pensar de la gente que opera a los niveles más altos y obtiene los mejores resultados del mundo. El objetivo del concepto será vender pre ventas del producto/servicio y buscar la difusión de este a las personas interesadas (compartiendo el video) para que de esta manera puedan tener acceso temprano y preferencial al curso con un precio de inversión privilegiado para poder generar una lista de compradores potenciales desde un inicio y el producto pueda ser consumido y popular desde el momento en el que este salga al mercado.

Estrategia

La estrategia que será utilizada será principalmente el incentivar a las personas que vean el video de la prueba de concepto a compartirlo por medio de sus redes sociales, familiares o personas que podrían estar interesadas en el producto/servicio. Se buscará que por medio de esta acción se pueda generar una base de clientes potenciales más fuerte y que el producto tenga éxito en un futuro (cuando sea lanzado). También, para motivar aún más a las personas haremos promoción ofreciendo un descuento exclusivo por pre venta y por suscripción por adelantado para recompensar a aquellos que muestren interés desde un inicio (la promoción terminará una vez el producto sea lanzado). De esta manera el producto/servicio podrá ser exitoso desde un inicio

Formato

Los videos gratuitos, que serán la parte inicial de nuestro funnel, estarán en YouTube e Instagram y serán públicos, para que así la gente pueda acceder a ellos sin ningún problema. De estos videos serán redirigidos a artículos publicados en un blog gratuito de usar, y de ahí a un webinar que haremos. Del webinar el siguiente paso será que nos proporcionen más datos sobre ellos y finalmente, agendarán una llamada con nosotros para cerrar la venta.

Diseño

EL video promocional se basará en un audio en off hablando acerca del objetivo del curso y de todas las posibilidades que este podrá traer a la vida de los clientes. Mientras esto sucede, se verán videos e imágenes de cómo los clientes aprenden del curso en sus dispositivos. Se podrá ver una parte de la interfaz que este tendrá y una muestra pequeña de las pláticas y clases del curso. Por otra parte, los videos gratis en YouTube serán de clases gratuitas de prueba que tendrán una duración aproximada de 5 minutos y tratarán de temas cortos de distintas áreas como “La importancia de la escalabilidad”, “Oportunidades”, “La mentalidad”, y tal vez promociones como “Lo que ofrecemos”. Esto buscará generar interés en los usuarios para que así se suscriban rápidamente y tengan motivación de entrar y

estar seguros que tratará de temas importantes y útiles para generar un segundo ingreso y para su futuro.

Guión de prueba de concepto