**Fase de presentación**

**RECURSOS**

**Herramientas**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Pruebas de manejo** | | |
| Lugar | procedimiento | Tipo de cliente |
| Escuelas prescolares | Convocar una reunión de personal docente para exponer el producto, exponer el funcionamiento y establecer pruebas (demo).  Convocar una reunión de padres de familia para exponer el producto, explicar la propuesta, funcionamiento y beneficio. | Cliente cercano |
| guarderías | Exponer el producto a la dirección, mencionándole los beneficios que daría a la institución contar con tecnología al momento de cuidar a los niños, mostrándole una prueba. | Cliente cercano |
| **audiovisuales** | | |
| YouTube | Video donde se muestra a un niño jugando con la tortuga y al mismo tiempo realiza las tareas que Tugui le asigna. | Cliente lejano |
| Facebook | Promoción con diferentes videos de publicidad | Cliente cercano/lejano |

**Lenguaje**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| MUSICAL | Video interactivo donde se muestre el funcionamiento del producto junto a un niño con sonidos infantiles sin derechos de autor de fondo para llamar la atención del usuario | Plataformas digitales como: facebook, twiter, youtube |