

Contexto Estratégico - Presentación ERP Psicología

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

El Producto

- **Sistema ERP** para gestión de clínicas de psicología
- **Target:** Psicólogos que trabajan en múltiples clínicas + consulta privada
- **Módulos principales:** Dashboard, Calendario, Pacientes, Sesiones, Facturación, Bonos
- **Estructura:** 4 ubicaciones (Clínica A, B, C + Privado) con códigos de color

ANÁLISIS DE CLIENTE OBJETIVO

Perfil del Cliente (Viernes)

- **Perfil:** Psicóloga autónoma joven
- **Situación actual:** Trabaja en múltiples clínicas + consulta privada
- **Software actual:** Eholo + WhatsApp manual para recordatorios

Dolores Identificados

1. **Facturación manual individual** - Proceso lento y repetitivo
2. **UX/UI pobre de Eholo** - Interfaz anticuada y poco intuitiva
3. **Recordatorios manuales** - Proceso tedioso vía WhatsApp
4. **Falta personalización** - No puede editar nombres de factura ni hacer facturación masiva
5. **Precio elevado Eholo** - Planes de €28-68/mes con limitaciones
6. **Dependencia del proveedor** - Dificultad para exportar/migrar datos

ANÁLISIS COMPETITIVO

Eholo (Competencia Principal)

- **Planes:** €28,80 - €68,80/mes
- **Limitaciones:**
 - Pacientes limitados según plan (20-60-ilimitados)
 - Almacenamiento restringido (5GB-15GB-2TB)
 - Facturación manual en todos los planes excepto Premium
 - Sin personalización de facturación masiva
- **Fortalezas:** Establecido en el mercado, funcionalidades básicas cubiertas

PROPUESTA DE VALOR DIFERENCIAL

1. Modelo de Negocio Disruptivo

- **Eholo:** SaaS mensual de por vida
- **Nosotros:** Licencia única - Pagas una vez, producto tuyo para siempre

2. Sin Limitaciones

- **Eholo:** Límites por plan (pacientes, almacenamiento, funcionalidades)
- **Nosotros:** Uso ilimitado - pacientes, sesiones, almacenamiento

3. Personalización Total

- **Eholo:** Software estándar, misma interfaz para todos
- **Nosotros:** Software personalizado, adaptado a necesidades específicas

4. Precio Estratégico

- **Eholo:** €28-68/mes (€336-816/año)
- **Nosotros:** Precio único muy reducido (estrategia de caso de éxito)

5. UX/UI Superior

- **Eholo:** Interfaz funcional pero anticuada
- **Nosotros:** Diseño moderno, intuitivo y customizable

ESTRATEGIA DE PRESENTACIÓN

Objetivos

- **Primario:** Generar necesidad y cerrar venta
- **Secundario:** Establecer caso de éxito para marketing futuro

Enfoque Psicológico

- **Neuromarketing:** Apelar a emociones y eficiencia
- **Contraste:** Mostrar "antes vs después"
- **Escasez:** Oferta especial para early adopters
- **Autoridad:** Demostrar expertise técnico sin tecnicismos

Estilo de Presentación

- **Estética:** Minimalista, profesional, moderna
- **Paleta de colores:** Transmitir tranquilidad y profesionalidad
- **Dinámico:** Evitar slides estáticos, usar animaciones sutiles
- **Sin tecnicismos:** Lenguaje comercial y beneficios claros

- **Factores diferenciales:** Repetir ventajas competitivas

LOGÍSTICA DEL EVENTO

Formato

- **Duración:** 45 minutos total
- **Estructura:** Presentación PowerPoint + Demo web en vivo
- **Presentador:** Tú (con buena oratoria)
- **Audiencia:** Cliente objetivo + posible segunda demo la siguiente semana

Flujo Propuesto

1. **Presentación comercial** (20-25 min)
2. **Demo interactiva** (15-20 min)
3. **Q&A y cierre comercial** (5 min)

OBJETIVOS DE CONVERSIÓN

Objetivo Inmediato

- Cerrar acuerdo con esta psicóloga
- Establecer precio y condiciones de pago flexibles

Objetivo Estratégico

- Generar testimonio y caso de éxito
- Impulsar marketing boca a boca
- Crear referencia para futuras ventas

CONSIDERACIONES CLAVE

Puntos de Dolor a Explotar

1. Tiempo perdido en tareas manuales
2. Costes recurrentes mensuales de Eholo
3. Limitaciones de personalización actual
4. Dependencia tecnológica de terceros

Beneficios a Destacar

1. Ahorro de tiempo diario
2. Inversión única vs gasto mensual
3. Libertad total de personalización

4. Control completo del software

Manejo de Objeciones

- "**¿Y el soporte?**" → Soporte personalizado incluido
- "**¿Y las actualizaciones?**" → Actualizaciones según necesidades específicas
- "**¿Y si necesito cambios?**" → Flexibilidad total para modificaciones
- "**¿Es seguro?**" → Control total de datos, sin dependencias externas