

Servicio técnico

Introducción al problema

Tengo en servicio técnico, de aparatología estética enfocado a los servicios de reparación, mantenimiento y conservación de maquinaria. Estoy ubicado en una localidad, de barcelona y mis Clientes están distribuidos por toda España en general. Hasta ahora, he subsistido por los contactos y baja presencia online, pero con la pandemia el sector ha empeorado al punto de perder Clientes altamente valorados. Necesito renovar y automatizar procesos de mi negocio. Con el proyecto buscaré atraer a más gente y al mismo tiempo reducir el tiempo que le dedico a las consultas que requieren respuestas recurrentes.

Quiero poder ofrecer catálogos o listas de productos y servicios, para una serie de modelos de máquinas en específico. De forma que me permita agilizar la asistencia y soluciones a mis Clientes.

Explicación del Servicio

Los interesados encontrarán mi web en el navegador, accederán y de forma intuitiva reconocerán el tipo de información que ésta ofrecerá. Podrán navegar y encontrar o consultar lo que buscan.

La página web será responsivo e incluirá el modo dark/light por defecto. Además estará diseñado con estándares actuales y se buscará utilizar patrones que permitan escalabilidad posterior.

En las vistas generales, se mostrará datos de contacto, menus y vistas preliminares de contenido que enlazarán con los contenidos detallados de cada sección. En las secciones estarán artículos e información detallada. Así como eventos de contacto y otros.

Como contenido, ofrecerá documentación, guías, listado de servicios, productos, soporte y medios de contacto.

Estudio de mercado

1. Generalmente están empresas que distribuyen productos, ofrecen la formación y mantenimiento de sus equipos, pero están enfocados en la funcionalidad y el uso. La documentación que ofrecen es muy básica, no profundizan en temas relevantes de la tecnología de sus equipos. Ejemplo: [laserluz](#).
2. Otros servicios técnicos, se enfocan en el marketing de la profesionalidad de sus capacidades y conocimientos, buscando así atraer Clientes. No estoy en contra, pero tampoco me gusta mucho, y me gustaría evitar este enfoque. Ejemplo de un servicio técnico: [estecmedicsthetic](#)
3. La crisis económica antes y durante la pandemia, disparó el cierre de empresas tanto Clientes como distribuidores, además la presencia online es la vía elegida para relacionarse, el no dominar sus herramientas, sería devastador.

Las ventajas, las veo únicamente en mi mente, pienso que además de informar, podré proporcionar herramientas útiles a mis Clientes, guías, recomendaciones, que generalmente solo está disponibles en algunos documentos y no son de fácil ubicación. Además podré encajar dentro de los servicios técnicos y ofrecer cosas que distribuidores y fabricantes no hacen.

SITEMAP

Esta es la idea inicial que tengo en mente. Veré de mejorar el enfoque en próximos avances.

