**Marketing**

Para captar nuestros primeros clientes y validar el éxito de nuestro proyecto de seguimiento de pacientes, adoptaremos una estrategia de marketing integral y centrada en el cliente, que incluye las siguientes acciones:

1. **Identificación de Clientes Potenciales:**
	* **Segmentación de Mercado:** Identificar a los pacientes que más se beneficiarían del sistema, tales como aquellos con enfermedades crónicas, adultos mayores, y pacientes con historial de baja adherencia al tratamiento.
	* **Socios Estratégicos:** Colaborar con médicos, clínicas y farmacias que puedan recomendar nuestro sistema a sus pacientes.
2. **Desarrollo de Propuestas de Valor Personalizadas:**
	* **Comunicación Clara:** Explicar de manera clara y convincente cómo el sistema mejora la adherencia al tratamiento y la calidad de vida.
	* **Testimonios y Casos de Éxito:** Utilizar testimonios y casos de éxito de pacientes y médicos que ya han probado el sistema.
3. **Estrategias de Promoción:**
	* **Campañas de Email Marketing:** Enviar correos electrónicos informativos y atractivos a pacientes potenciales y profesionales de la salud.
	* **Presencia en Redes Sociales:** Crear perfiles en redes sociales para compartir contenido educativo y promocional sobre los beneficios del sistema.
	* **Publicidad Local:** Anunciar el sistema en medios locales, como periódicos, radio y televisión, para llegar a la comunidad.
4. **Participación en Eventos y Conferencias:**
	* **Hackathons y Ferias de Salud:** Participar en eventos relevantes para demostrar el sistema y conectarse con potenciales clientes y socios.
	* **Talleres y Seminarios:** Organizar talleres y seminarios para educar a los profesionales de la salud y a los pacientes sobre el sistema.
5. **Pruebas Piloto y Demostraciones:**
	* **Programas Piloto:** Ofrecer pruebas piloto gratuitas o a bajo costo en colaboración con clínicas y hospitales para demostrar la eficacia del sistema.
	* **Demostraciones en Vivo:** Realizar demostraciones en vivo en centros de salud y eventos comunitarios para mostrar cómo funciona el sistema en la práctica.
6. **Servicio al Cliente Excepcional:**
	* **Soporte Continuo:** Proveer soporte técnico y atención al cliente para asegurar una experiencia positiva y resolver cualquier duda o problema rápidamente.
	* **Encuestas de Satisfacción:** Realizar encuestas para obtener feedback y mejorar continuamente el sistema basado en las necesidades y sugerencias de los usuarios.
7. **Incentivos y Programas de Referencia:**
	* **Descuentos y Promociones:** Ofrecer descuentos iniciales para los primeros usuarios del sistema.
	* **Programas de Referencia:** Implementar programas de referencia donde los pacientes y profesionales de la salud puedan recomendar el sistema a otros y recibir beneficios a cambio.

Al implementar estas estrategias, esperamos no solo captar a nuestros primeros clientes, sino también establecer una base sólida para el crecimiento futuro, generando ingresos iniciales y obteniendo valiosos comentarios y testimonios que respaldarán nuestro marketing y reputación en el mercado.