

Case Studies y White Papers tecnológicos

La mejor forma de explicar a sus clientes para qué sirve su tecnología.

Es muy probable que tenga dificultades para explicar a sus clientes, distribuidores, partners o trabajadores para qué sirven exactamente el software, el hardware o el sistema que su empresa está vendiendo.

Los productos y servicios relacionados con la tecnología requieren de grandes dosis de pedagogía y explicaciones:: de Comunicación.

Hay muchas posibilidades y su cliente elegirá las más de las veces en función de la información que tenga de sus servicios....

Tenemos dos productos que le ayudarán a comunicar mejor:

CASE STUDY (Estudio de Caso): Informes detallados sobre ejemplos concretos en los que sus soluciones ya estén funcionando.

Son informes escritos, con gráficos e imágenes, en los que se entrevista a los responsables del proyecto tanto por su parte como por la del cliente. Se entregan en formato .pdf y la extensión varía: 5-10-15 ó 20 páginas. El tiempo de elaboración ronda el mes.

WHITE PAPER (Informe de producto): Informe detallado sobre la filosofía, objetivos, historia, predecesores, costes, ROI, sistemas tecnológicos requeridos de su línea de productos, de su software concreto o de su sistema.

La extensión ronda las 15 páginas.

UTILIDADES: Tanto uno como otro pueden "colgarse" en la página web, pueden enviarse por email, pueden servir como notas de prensa o información para la prensa (muy agradecida por cierto por los periodistas) , pueden imprimirse y ser utilizados en ferias y Congresos, pueden enviarse a los clientes a cambio de que dejen sus datos en la web.

PRECIOS: Desde los 300 Euro hasta los 1200 euro. Hay ofertas por cantidad y a los clientes de Comunicación Corporativa Online u Offline de Content Cero.

POSIBILIDADES MULTIMEDIA: Disponemos de Cámara de Video MINI DV para la grabación de testimonios audiovisuales.

