

# Carestream

## Sistema de Rayos X DRX-Compass KIT de herramientas de marketing



**Carestream y usted.  
Juntos somos mejores.**



### ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN .....	3
LOGOTIPOS E IMÁGENES .....	4
TEXTOS Y PROPUESTAS DE VALOR .....	5
MATRIZ DE COMPARACIÓN DE PRODUCTOS.....	6
DOCUMENTOS PARA VENTAS .....	7
PLANTILLA PARA CORREO ELECTRÓNICO.....	8
CREAR UN E-BLAST DESDE PPT .....	9
ENVIAR UN E-BLAST DESDE OUTLOOK.....	10
PLANTILLA DE LANDING PAGE.....	11
TUTORIAL DE REDES SOCIALES.....	12
REDES SOCIALES .....	14
PRESENTACIÓN (PPT) .....	15
FIRMA ELECTRÓNICA .....	16
VIDEO PROMOCIONAL .....	17
INFORMACIÓN DE CONTACTO .....	18

### ACERCA DE ESTE DOCUMENTO

Carestream se compromete a proporcionarle el apoyo y las herramientas de marketing que necesita para aumentar las ventas. Este kit de herramientas de marketing ofrece los elementos personalizados que necesita para promocionar eficazmente el DRX-Compass, incluidos logotipos y fotografías, redes sociales, campañas de correo electrónico y un sitio web. Queremos ayudarle a dinamizar sus ventas del DRX-Compass este año. Y nos comprometemos a proporcionarle todas las herramientas que necesite para lograr el máximo éxito.

### NUEVAS E INTERESANTES FUNCIONES.

#### Versatilidad y valor.

A muchas instalaciones, tal vez a la suya, le gustaría dar un paso adelante a los beneficios de una sala de rayos X completa con funciones avanzadas. Y, por supuesto, también querría la versatilidad, funcionalidad y calidad en las que pueda confiar a lo largo de los años y durante el crecimiento de su centro.

Pero quizás ha estado esperando la Sala de rayos X adecuada. Ya está aquí.

El sistema de rayos X DRX-Compass es el camino hacia un futuro lleno de éxitos. Tiene las opciones para llevar su trabajo a un nuevo nivel de eficiencia, satisfaciendo sus necesidades más urgentes ahora, y proporcionando una clara vía de expansión a medida que sus necesidades evolucionan.

De acuerdo con sus requerimientos, el sistema DRX-Compass le mantendrá encaminado hacia un excelente rendimiento y una solución que crecerá con usted.

#### Las ventajas de un vistazo:

- Calidad de imagen excepcional para realizar diagnósticos precisos.
- Tecnología escalable y actualizable para ayudar a eliminar la obsolescencia.
- Amplia selección de componentes para configurar el sistema ideal para sus necesidades.
- Funciones avanzadas e inteligentes para automatizar tareas y pasos que agilicen los procesos, apoyen la productividad del radiógrafo, ahorren tiempo y mejoren la atención del paciente.



Pulse aquí para descargar  
la guía de la marca

### LOGOTIPOS E IMÁGENES



El uso de gráficos y fotografías consistentes y de alta calidad en sus materiales de marketing refuerzan la percepción que sus clientes tienen de usted y de los productos que vende.

Proporcionamos logotipos e imágenes para su uso en todos los materiales de marketing. Las imágenes están en alta resolución para impresión y en baja resolución para uso en la web.

#### LOGOTIPOS



#### EQUIPAMIENTO



#### FOTOGRAFÍAS



#### IMÁGENES DE RAYOS X

En este kit de herramientas encontrará una muestra de imágenes de rayos X. Estamos ampliando continuamente esta biblioteca y le avisaremos cuando haya nuevas imágenes disponibles.

Póngase en contacto con Carestream WW Marketing para cualquier solicitud especial de imágenes.



Pulse aquí para  
descargar los archivos

### TEXTOS Y PROPUESTAS DE VALOR



Su sitio web suele ser el primer lugar donde los usuarios finales verán si tiene los productos que necesitan. Asegúrese de que tenga buen aspecto y ofrezca la información más completa para la decisión de compra.

Con este kit se proporciona un documento de Word que incluye detalles del producto y propuestas de valor que puede incorporar a su sitio web o a otros materiales de marketing.

También hemos incluido material gráfico de promoción de productos y archivos para crear banners personalizados o material gráfico para las páginas web.

- ✓ **Utilice las declaraciones de propuesta de valor, las imágenes promocionales y los contenidos suministrados para actualizar su sitio web o crear sus propios materiales de marca.**



RADIÓLOGO



TÉCNICO  
RADIÓLOGO



ADMINISTRADOR



PACIENTE



BIOMÉDICOS



Pulse aquí para  
descargar los archivos

### MATRIZ DE COMPARACIÓN DE PRODUCTOS



Utilice este apoyo de ventas para mostrar las características y ventajas del DRX-Compass como herramienta de comparación para encontrar el mejor equipo para sus aplicaciones de inspección.

Especificaciones	DRX-COMPASS PISO (FMT)	DRX-COMPASS TETO (OTC)
Movimientos del Tubo	Manual y motorizado en ejes Z y alfa	Manual y motorizado solo en eje Z, eje Z y alfa, y ejes Z, X, Y y alfa
Auto tracking	Disponible para eje Z	Disponible para ejes Z y X
Auto posicionamiento	Opcional, apenas para mesa	Opcional, solo 3 posiciones con mando a distancia
Auto colimación	Colimación automática opcional según SID	Colimación automática opcional según SID
Soporte de Parede/Bucky Mural	Motorización opcional sin eje Z, inclinación manual opcional (inclinación)	Motorización opcional sin eje Z, inclinación manual opcional (inclinación)
Carga del detector en el bucky	Opcional Disponible para Focus y DRX-Plus	Opcional Disponible para Focus y DRX-Plus
Bandeja	Focus 35C, Focus 43C, Focus Intermix, Focus WOD 35C, DRX-Plus 3543C, DRX-Plus 4343C, DRX-Plus Intermix y DRX-Plus WOD 3543C	Focus 35C, Focus 43C, Focus Intermix, Focus WOD 35C, DRX-Plus 3543C, DRX-Plus 4343C, DRX-Plus Intermix y DRX-Plus WOD 3543C
Auto LLI	Opcional para DRX-Plus, Lux y Focus	Opcional para DRX-Plus, Lux y Focus
X Factor	Sí, solo para detectores DRX-Plus, Lux y DRX-LC	Sí, solo para detectores DRX-Plus, Lux y DRX-LC
Mesa	QT-740 - Mesa fija con tablero flotante QT-750 Mesa elevable con tablero flotante SPT2 - Mesa con ruedas sin bucky	QT-740 - Mesa fija con tablero flotante QT-750 Mesa elevable con tablero flotante SPT2 - Mesa con ruedas sin bucky
TQT	Disponible para DRX-Plus y Lux	Disponible para DRX-Plus y Lux
Detectores compatibles	Detector Focus 43C / Detector Focus 35C DRX Plus 4343C / DRX Plus 3543C DRX Plus 2530C Lux 35 DRX-LC	Detector Focus 43C / Detector Focus 35C DRX Plus 4343C / DRX Plus 3543C DRX Plus 2530C Lux 35 DRX-LC
Accesorios	Control remoto Soporte lateral para detector Soporte para detector con ruedas Soporte de distribución de peso Soporte de detector con rejilla Soporte de detector sin rejilla	Control remoto Soporte lateral para detector Soporte para detector con ruedas Soporte de distribución de peso Soporte de detector con rejilla Soporte de detector sin rejilla
Consola y Software	Software Image View HD 1 TB (se pueden guardar al menos 10 000 imágenes) DICOM 3.0	Software Image View HD 1 TB (se pueden guardar al menos 10 000 imágenes) DICOM 3.0
Tubo de Rayos X	300 / 400 KHU	300 / 400 KHU
Generador	50/65/80kw	50/65/80kw
Colimador	Colimador Manual Colimador Automático (Opcional)	Colimador Manual Colimador Automático (Opcional)
Características	Software de supresión ósea Software de neumotórax Software de Visualización automática de tubos y catéteres Software de LLI Funciones inteligentes (Smart Room) Software de mejora y optimización pediátrica Software Advanced Tube Head Monitor (permite cambiar técnicas en la cabeza del tubo) Informe de dosis de red inteligente Software DAP	Software de supresión ósea Software de neumotórax Software de Visualización automática de tubos y catéteres Software de LLI Funciones inteligentes (Smart Room) Software de mejora y optimización pediátrica Software Advanced Tube Head Monitor (permite cambiar técnicas en la cabeza del tubo) Informe de dosis de red inteligente Software DAP



Pulse aquí para  
descargar los archivos

### DOCUMENTOS PARA VENTAS



Cuando trabajamos juntos para promocionar productos, usted consigue más ventas. Asegúrese de utilizar estos materiales para crear más conciencia entre sus clientes.



✓ Publique en su sitio web el archivo PDF proporcionado.

#### Familia DRX-Compass



#### Flujo de DR Inteligente



#### Familia de Salas DRX



Pulse aquí para  
descargar los archivos

### PLANTILLA Y CONTENIDOS PARA E-BLAST



Enviar una serie de e-blast a sus clientes en un periodo de tiempo predeterminado les ayudará a mantener a su empresa en el primer plano cuando necesiten productos.

Como parte del programa publicitario de Carestream DRX-Compass, estamos enviando una serie de e-blast a los profesionales que han optado por recibir nuestros mensajes.

Ponemos a su disposición los recursos utilizados en nuestros e-blast con su nombre e información de contacto.



¡Los e-blast son fáciles! Existen algunos servicios en línea que permiten crearlos y rellenarlos mediante una sencilla interfaz gráfica. Si necesita más ayuda, póngase en contacto con su Gerente de Canales.

SU LOGO AQUÍ

## DRX-Compass

Sistema de Rayos X

**La versatilidad se encuentra con el valor.**

Ofrece la selección justa de características y opciones avanzadas para llevar tu flujo de trabajo a un nuevo nivel de eficiencia.

- Calidad de imagen excepcional para respaldar diagnósticos precisos
- Tecnología escalable y actualizable para ayudar a eliminar la obsolescencia
- Funciones inteligentes avanzadas para automatizar tareas y pasos del flujo de trabajo

Navega a través de la nueva familia DRX-Compass del sistema de rayos X.

Una solución que crecerá junto a ti.

[Conoce más](#)

Carestream  
Channel  
Partner



Pulse aquí para  
descargar los archivos

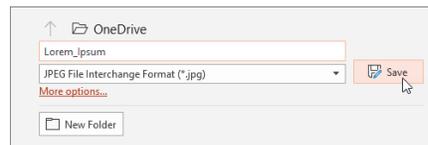
### Instrucciones para crear un E-blast desde PowerPoint.

Campañas de Email Marketing con Landing Pages.  
– ¡Rápido y asequible!

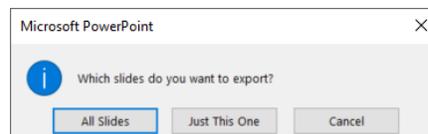


- 1 Descargue y abra la plantilla de e-blast incluida en este kit de herramientas.
- 2 Edite el texto con la información que desea enviar a su cliente.
- 3 Una vez completada la información, en el panel de miniaturas de diapositivas, a la izquierda de la ventana de PowerPoint, seleccione la diapositiva que desea guardar.
- 4 Haz clic en **Archivo > Guardar como** (o Guardar una copia si su presentación está en OneDrive o SharePoint). Navegue hasta la carpeta en la que desea guardar la diapositiva.
- 5 Escriba el nombre de la imagen de la diapositiva en el cuadro de texto Nombre de archivo.
- 6 Haga clic para **abrir el menú desplegable Guardar como tipo**. Seleccione uno de los siguientes formatos de imagen para su diapositiva.

**Seleccionar:** Formato de intercambio de archivos JPEG (.jpg) o PNG Formato gráfico de red portátil (.png)



- 7 Haga clic en **Guardar**. Revise el cuadro de diálogo de PowerPoint y seleccione: **Sólo ésta** para guardar la diapositiva seleccionada como imagen.



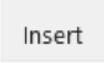
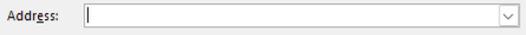
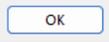
## Instrucciones para enviar un E-blast desde Outlook.

Campañas de Email Marketing con Landing Pages – ¡Rápido y asequible!



# DRX-Compass

## KIT DE HERRAMIENTAS DE MARKETING

- 1 Abra un nuevo correo electrónico en Outlook. 
- 2 Haga clic en el comando insertar. 
- 3 Haga clic en el comando "imágenes"  y seleccione la opción "Este dispositivo", elija la imagen e-blast que creó en Power Point. 
- 4 Haga clic en "mensaje". 
- 5 Seleccione la imagen y haga clic en la opción "Centrar texto". 
- 6 Una vez centrada la imagen, haga clic en el icono "enlace". 
- 7 En la ventana emergente, seleccione "Archivo o página web existente".   
En el campo "Dirección"  copie y pegue la dirección web de la página de destino o de la página a la que desea que enlace el e-blast.  
Le recomendamos que compruebe primero que el enlace se visualiza correctamente en su navegador.
- 8 Pulse "OK" 
- 9 Elija los destinatarios, escriba el "asunto" del correo electrónico y haga clic en "enviar".

¡Ya está!, ha enviado un e-blast desde su correo electrónico de forma rápida y sencilla.

### PLANTILLA DE LANDING PAGE



Carestream está promocionando activamente el DRX-Compass a través de campañas de correo electrónico con una landing page.

Puede utilizar esta landing page de ejemplo para crear su propia landing page de marca utilizando el material gráfico del sitio web y el contenido del texto proporcionado en este kit de herramientas.

Si su empresa no tiene un área especializada y necesita crear una landing page, póngase en contacto con su Gerente de Canales para que le apoye.

**SU LOGO AQUÍ**

Navega hacia nuevas direcciones en rendimiento.

### DRX-COMPASS

**Ventajas a primera vista:**

- Calidad de imagen excepcional para registrar diagnósticos precisos.
- Tecnología escalable y actualizable para ayudar a eliminar la obsolescencia.
- Amplia selección de componentes para configurar el sistema ideal según sus necesidades.
- Funciones inteligentes avanzadas para automatizar tareas y pasos de flujo de trabajo que agilizan los procesos, respaldan la productividad de los radiólogos, ahorran tiempo y mejoran la atención al paciente.

Explore el sistema de rayos X de la nueva familia de productos DRX-Compass.  
Obtén versatilidad, funcionalidad y una excelente calidad de imagen.

**La ruta más rápida hacia un futuro exitoso en la imagenología.**

A medida que se dirige hacia el futuro de la imagenología, ¿cuál es su próximo paso? Tal vez necesite mejorar el flujo de trabajo de sus rayos X o explorar una nueva solución de imagenología para brindar una mejor atención al paciente. Sin importar a dónde se dirija, tenemos las soluciones inteligentes que necesita:

- Soluciones de imagenología completamente digitales y unidades móviles de vanguardia.
- Detectores analógicos y compatibles, así como kits de actualización de CR a DR.
- Sistemas de CR analógicos.
- Imágenes digitales avanzadas y nuestro servicio de soluciones de impresión profesional.
- Y como siempre, la tecnología de películas radiológicas de estándar oro.

Estamos aquí para acompañarle en su camino hacia un futuro exitoso en la imagenología.

**¡Contáctenos!**

Nombre\*

Compañía\*

E-mail\*

Teléfono\*

**Enviar**

**Carestream Channel Partner**



Pulse aquí para descargar los archivos

### Sé social.



#### ¿Dónde publicar?

**LinkedIn** es una plataforma eficaz para compartir contenidos informativos. Los profesionales que están en LinkedIn buscan oportunidades de conectar con otros profesionales de su sector para aprender y crecer juntos.

**Facebook** fomenta el lado "humano" de la marca y permite conectar con los clientes de una manera menos formal.

**X** es un lugar para ver las últimas noticias y "lo que está pasando". Es habitual utilizar X para el marketing de contenidos.

**Instagram** ayuda a mostrar la cultura de la empresa y también puede retratar el lado "humano" de su negocio.

**Utilice las redes sociales para interactuar con clientes y prospectos en las plataformas que prefieran.**

La mayor parte de su público objetivo utiliza las redes sociales para buscar noticias e información relacionada con el sector. Sea proactivo y conecte con sus clientes y compradores en las plataformas sociales que utilizan.

- El 92% de los compradores B2B utilizan plataformas de medios sociales específicamente para relacionarse con líderes de opinión de la industria (Bambu, 2024).
- Más del 50% de los ingresos en 14 industrias principales son generados por las ventas sociales. El 75% de los compradores B2B y el 84% de los ejecutivos de nivel C están influenciados por las redes sociales al tomar decisiones de compra. (smallbizgenius, 2020).

Conectar con clientes y posibles prospectos puede beneficiarle de varias maneras:

- Establecer y fortalecer relaciones
- Darse a conocer con quiénes aún no son clientes
- Exponer sus contenidos a un público más amplio
- Crear oportunidades para interactuar con sus clientes y con clientes potenciales.

#### ¿Qué debe publicar?

**LinkedIn** es más una plataforma educativa. Presenta contenidos informativos del sector en lugar de folletos comerciales en la página de LinkedIn de su empresa.

- Comparta blogs. Inserte un enlace a uno de los blogs que hemos incluido en el kit de herramientas. Asegúrese de comentar por qué la información es relevante para su público.
- Comparta un artículo del sector que pueda interesar a sus prospectos y clientes o información que haya aprendido recientemente en un seminario web o en una visita con un cliente.
- Comparta una foto y comentarios interesantes de la visita con un cliente.\* Enlace al sitio web de su empresa.
- Comparta información sobre un próximo evento en el que la gente pueda conocerle a usted y a su equipo. Incluya un enlace al sitio web de su empresa.
- Comparta fotos e información sobre nuevos productos. (Está bien hacer publicaciones ocasionales sobre productos). Enlace al sitio web de su empresa.
- Comparta los comunicados de prensa que haya creado y no olvide el enlace a su sitio web.
- Asegúrese de que su equipo de ventas y otros empleados también compartan las publicaciones en sus feeds de LinkedIn. Esto aumentará el número de personas que vean las publicaciones.

\*Obtenga siempre el permiso de los clientes antes de publicar cualquier información sobre ellos.

### Sé social. (Continuación)



#### ¿Dónde publicar?

**LinkedIn** es una plataforma eficaz para compartir contenidos informativos. Los profesionales que están en LinkedIn buscan oportunidades de conectar con otros profesionales de su sector para aprender y crecer juntos.

**Facebook** fomenta el lado "humano" de la marca y permite conectar con los clientes de una manera menos formal.

**X** es un lugar para ver las últimas noticias y "lo que está pasando". Es habitual utilizar X para el marketing de contenidos.

**Instagram** ayuda a mostrar la cultura de la empresa y también puede retratar el lado "humano" de su negocio.

**Facebook** es la plataforma para contenidos más promocionales y centrados en el producto.

- Utilice las imágenes de productos que te proporcionamos en el kit de herramientas. Añada sus comentarios personales a la publicación y ponga un enlace a la página web de tu empresa.
- Rote semanalmente diferentes vídeos e imágenes de productos.
- Publique fotos de sus empleados en el trabajo, divirtiéndose y en eventos.
- Informe a la gente de los actos comunitarios y sin ánimo de lucro que apoyas.

El contenido que publique en sus páginas de Facebook y LinkedIn puede reutilizarse en su cuenta de **X**.

Gran parte del contenido que publica en sus páginas de Facebook y LinkedIn también se puede publicar en **Instagram**. Además de mostrar la cultura de la empresa, Instagram es un foro ideal para presumir de buenas fotos.

#### ¿No tiene páginas sociales para su empresa?

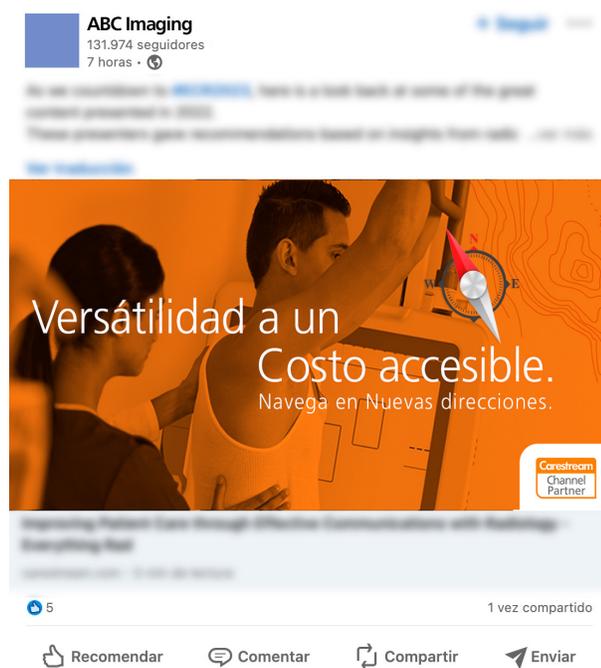
Si su empresa no tiene canales sociales propios, publique el contenido en sus redes sociales personales. Recomendamos centrarse en LinkedIn. Razón: es probable que usted y sus empleados tengan conexiones profesionales con sus prospectos y clientes en LinkedIn. Es menos probable que sus amigos y seguidores en Facebook pertenezcan a la profesión de la imagen médica.

### APOYO A LAS REDES SOCIALES



La mayor parte de su público objetivo utiliza las redes sociales para buscar noticias e información relacionadas con el sector. Sea proactivo y encuentre a los compradores en lugar de esperar que ellos le encuentren a usted.

Hoy en día, es esencial integrar las redes sociales en sus actividades de marketing. Hemos creado un post y un material gráfico para redes sociales que puede utilizar en sus cuentas de LinkedIn, Facebook e Instagram.



Pulse aquí para descargar los archivos

### PRESENTACIÓN PPT



Se proporciona un PowerPoint para que presente el DRX-Compass a su manera. Si tiene alguna pregunta, no dude en ponerse en contacto con nosotros.



Pulse aquí para  
descargar los archivos

### FIRMA ELECTRÓNICA



Utilice esta firma electrónica promocional en sus comunicaciones por correo electrónico para dar a conocer el DRX-Compass a sus clientes en cada contacto.

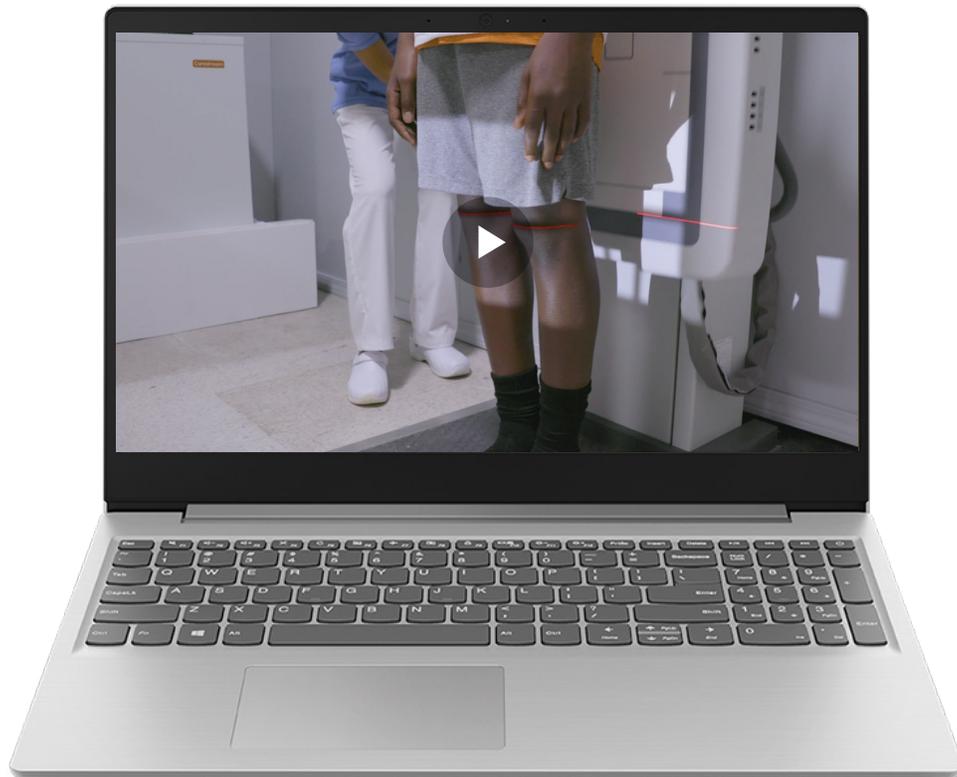


Pulse aquí para  
descargar los archivos

### VIDEO PROMOCIONAL



Comparta nuestros vídeos promocionales para promover el DRX-Compass con todo su potencial y de forma dinámica entre sus clientes.



Pulse aquí para  
descargar los archivos

### CONTACTO

En Carestream hemos trabajado estrechamente con nuestros usuarios finales para obtener información relevante sobre las mejoras del producto. Estamos comprometidos a construir relaciones de apoyo utilizando información valiosa para crear mejores productos y servicios.

No nos limitamos a fabricar productos. Escuchamos sus necesidades con un enfoque basado en soluciones para afrontar sus retos. Siempre puede contar con nosotros para obtener la combinación adecuada de productos digitales o de película para aumentar su productividad y rentabilidad.

Ofrecemos valor real, porque valoramos nuestras relaciones con usted y sus clientes.

### Carestream y usted. Juntos somos mejores.

Si tiene alguna pregunta sobre cómo mejorar el marketing de sus productos DRX-Compass o alguna solicitud especial de asistencia en marketing, no dude en ponerse en contacto con nosotros. Nuestro objetivo es proporcionarle todas las herramientas y el apoyo necesarios para mejorar sus ventas y alcanzar el éxito



México, Ecuador y Colombia

**Sergio del Toro**

+52 33-14-09 68-08

[sergioeduardo.deltoro@carestream.com](mailto:sergioeduardo.deltoro@carestream.com)

carestream.com



Rx only

© Carestream Health, Inc., 2025. CARESTREAM is a trademark of Carestream Health.

Carestream