



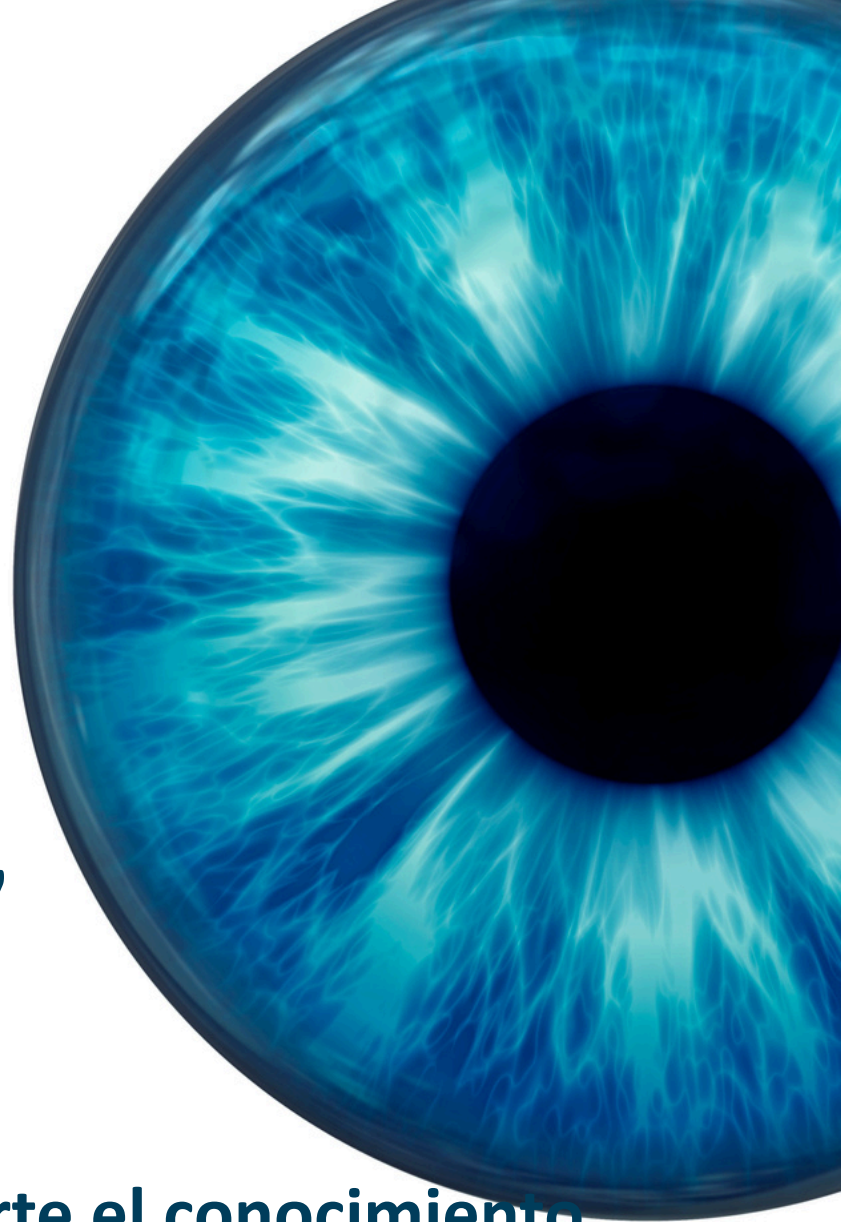
OPTOMETR-IA
AL CUBO 3

MEDIA KIT PARTNER TECH 26-27

Formación, innovación y colaboración para
profesionales de la visión

**“La única plataforma que convierte el conocimiento
clínico en prescripción tecnológica”**

www.optometr-ia.com





OPTOMETR-IA
AL CUBO³

El argumento que importa



Antes de hablar de formatos y precios, hay una realidad que define el valor de la colaboración:

El óptico-optometrista es el prescriptor real de tecnología optométrica diagnóstica y terapéutica.

En más del 70% de los centros ópticos independientes en España, el optometrista influye directamente en la decisión de compra de instrumental clínico, lentes de contacto y soluciones de gestión. No el gerente. No el comprador. El optometrista.

La pregunta relevante para una marca de tecnología visual no es cuántos impactos obtiene en Instagram. Es:

¿Cuándo accedo a ese profesional en el momento de máxima receptividad?

La respuesta: **cuando está formándose**. Cuando está construyendo su práctica clínica del futuro. Cuando busca herramientas para resolver lo que hoy no resuelve.

Optometr-IA al Cubo³ es ese momento.



OPTOMETR-IA
AL CUBO³

Propuesta de valor

“De la evidencia a la empatía: innovación aplicada a la práctica clínica optométrica.”

Optometr-IA al Cubo³ es una plataforma avanzada de formación continua orientada a ópticos-optometristas, profesionales de la visión y estudiantes del sector. Nuestra misión es impulsar la excelencia clínica mediante la integración de:

- Evidencia científica actualizada
- Tecnologías emergentes (Inteligencia Artificial y Realidad Aumentada)
- Metodologías formativas de alto impacto

Facilitamos la transferencia efectiva de conocimiento hacia la práctica clínica diaria, optimizando la toma de decisiones y la experiencia del paciente.

www.optometr-ia.com



OPTOMETR-IA
AL CUBO³

Tu audiencia en datos objetivos



Profesionales en activo, no estudiantes pasivos. Clínicos que invierten en su formación porque invierten en su práctica.

+2.000 alumnos activos en campus online	+5.000 profesionales en base de datos	350 matriculados en Ojo Seco en solo 4 meses	4.996h contenido consumido en Vimeo (dato real)
+5.000 visitas web/mes	4.373 seguidores LinkedIn con 28.400 impresiones orgánicas	90% España y Europa (mercado core)	0€ en paid media para alcanzar esas cifras

Dato de contexto:

350 alumnos matriculados en el **Curso Open de Manejo Avanzado de Ojo Seco** entre diciembre 2025 y abril 2026 — con convocatoria abierta continua, sin campaña de pago. Este dato evidencia una demanda latente de formación clínica avanzada que **Optometr-ia al Cubo³** está capitalizando en tiempo real.

www.optometr-ia.com



OPTOMETR-IA
AL CUBO³

Optometr-IA al Cubo³ vs. otras opciones



No todos los canales generan el mismo tipo de impacto. Esta tabla compara **Optometr-IA al Cubo³** con las alternativas habituales de inversión en comunicación sectorial:

Criterio	OaC Partner Tech	Congreso sectorial	Pub. medios/revistas	RRSS propias
Acceso a profesional en modo formativo	✓	Parcial	✗	✗
Engagement sostenido (12 meses)	✓	✗	✗	Variable
Certificación técnica propia de marca	✓	✗	✗	✗
Presencia en titulación universitaria (ECTS)	✓	✗	✗	✗
Segmentación por especialidad clínica	✓	Parcial	✗	✗
Newsletter directa sin algoritmo	✓	✗	✗	✗
Dato de impacto verificable	✓	Parcial	Limitado	Variable
Inversión orientativa	2.500€/año	3.000-15.000€	1.500-4.000€	Variable

La ventaja competitiva de **Optometr-IA al Cubo³** no es el precio. Es la combinación de segmentación + engagement + credibilidad académica que no existe en ningún otro canal del sector en España.



OPTOMETR-IA
AL CUBO³

Modalidades de partnership estratégico

◆ Tech Partner

(Industria óptica, laboratorios, fabricantes, tecnología).

- Posicionamiento como partner tecnológico en formación clínica
- Integración en ecosistema formativo especializado
- Acceso directo a profesionales altamente cualificados

◆ Academic Partner

(Universidades, instituciones educativas).

- Desarrollo conjunto de programas formativos
- Participación en formación acreditada
- Transferencia de conocimiento científico-clínico

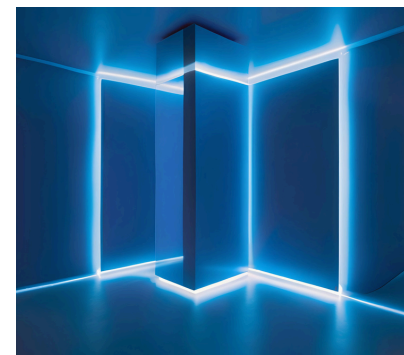
◆ Enterprise Partner

(Empresas, clínicas, grupos ópticos).

- Formación In Company personalizada
- Desarrollo de talento y equipos
- Optimización del rendimiento clínico y comercial

Propuesta

Partner Tech 26-27



Inversión: 2.500 € (mayo 2026 – mayo 2027)

Precio especial de lanzamiento para el primer año de colaboración. Plazas limitadas.

CONTRAPRESTACIÓN	VALOR ESTRATÉGICO PARA LA MARCA
Logo en web + campus + newsletter + RRSS	Visibilidad permanente ante +5.000 profesionales durante 12 meses. Impresión acumulada estimada: >93.000 (dato Vimeo real).
2 webinars con presencia de marca	Acceso directo al profesional en modo formativo: máxima receptividad. Formato ideal para demostración de producto o tecnología.
Presencia en formación universitaria UDIMA (ECTS)	Asociación con titulación universitaria oficial. Credibilidad institucional que ningún congreso ofrece.
Certificaciones Técnicas avaladas	El profesional certifica competencia en TU tecnología. Genera adherencia, diferenciación y argumento de ventas en el punto de atención.
Patrocinio de cursos especializados	Integración de marca en contenido clínico de referencia. El profesional aprende con tu producto como estándar de práctica.
Notas de prensa sectoriales	Posicionamiento editorial en medios especializados del sector óptico-optométrico español.

El activo diferencial: las Certificaciones Técnicas

Un profesional certificado en el uso clínico de un instrumento específico no solo sabe usarlo — lo prescribe, lo defiende ante el paciente y lo recomienda a sus colegas. Las certificaciones técnicas avaladas por **Optometr-IA al Cubo³** son el activo de fidelización a marca más potente disponible en el sector en España.



OPTOMETR-IA
AL CUBO³

La tracción habla por sí misma

El activo diferencial: las Certificaciones Técnicas

Un profesional certificado en el uso clínico de un instrumento específico no solo sabe usarlo — lo prescribe, lo defiende ante el paciente y lo recomienda a sus colegas. Las certificaciones técnicas avaladas por OPTOMETR-IA al Cubo³ son el activo de fidelización a marca más potente disponible en el sector en España.

Los números no son proyecciones. Son datos reales de los últimos 6 meses:

- 350 alumnos matriculados en Ojo Seco y Superficie Ocular en 4 meses (dic. 2025 – abr. 2026). Sin campaña de pago.
- 4.996 horas de contenido consumido en Vimeo desde octubre 2025 hasta abril 2026. Engagement real, no alcance nominal.
- 93.900 impresiones en Vimeo. 1.635 espectadores únicos.
- 28.400 impresiones orgánicas en LinkedIn en el último año. 0 € en contenido patrocinado.
- Programas universitarios (ECTS-UDIMA) con inicio en octubre 2026: Contactología Avanzada (20 ECTS), Control de Miopía (6 ECTS), Córnea Irregular (6 ECTS).

Estos datos sitúan a **Optometr-IA al Cubo³** como la plataforma de formación clínica avanzada con mayor tracción orgánica del sector en España en este momento.



OPTOMETR-IA
AL CUBO³

El siguiente paso

Si tu marca quiere estar presente donde el optometrista del futuro construye su criterio clínico, hay una sola forma de hacerlo en España con este nivel de profundidad: Optometr-IA al Cubo³.

FORMAMOS LÍDERES VISUALES DEL SIGLO XXI.

Los líderes que usarán, recomendarán y prescribirán tu tecnología.

comunicacion@optometr-ia.com · +34 663 776 417 · www.optometr-ia.com

www.optometr-ia.com