



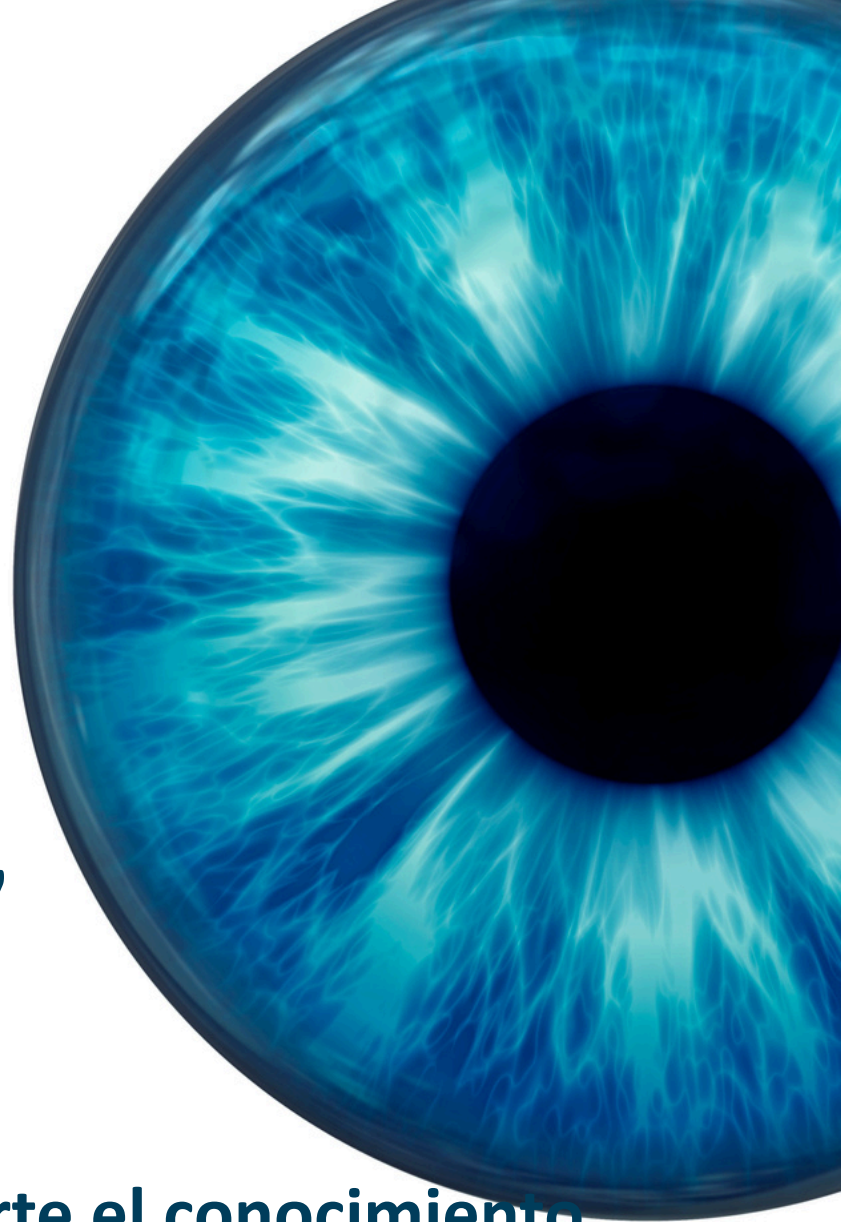
OPTOMETR-IA  
AL CUBO 3

# 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](http://www.optometr-ia.com)





OPTOMETR-IA  
AL CUBO<sup>3</sup>

# 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 Cubo<sup>3</sup> es ese momento.**



OPTOMETR-IA  
AL CUBO<sup>3</sup>

# Propuesta de valor

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

**Optometr-IA al Cubo<sup>3</sup>** 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](http://www.optometr-ia.com)



OPTOMETR-IA  
AL CUBO<sup>3</sup>

# Tu audiencia en datos objetivos



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

<b>+2.000</b> alumnos activos en campus online	<b>+5.000</b> profesionales en base de datos	<b>350</b> matriculados en Ojo Seco en solo 4 meses	<b>4.996h</b> contenido consumido en Vimeo (dato real)
<b>+5.000</b> visitas web/mes	<b>4.373</b> seguidores LinkedIn con 28.400 impresiones orgánicas	<b>90%</b> España y Europa (mercado core)	<b>0€</b> 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 Cubo<sup>3</sup>** está capitalizando en tiempo real.

[www.optometr-ia.com](http://www.optometr-ia.com)



OPTOMETR-IA  
AL CUBO<sup>3</sup>

# Optometr-IA al Cubo<sup>3</sup> vs. otras opciones



No todos los canales generan el mismo tipo de impacto. Esta tabla compara **Optometr-IA al Cubo<sup>3</sup>** 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	3.000€/año	3.000-15.000€	1.500-4.000€	Variable

La ventaja competitiva de **Optometr-IA al Cubo<sup>3</sup>** 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 CUBO<sup>3</sup>

# 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

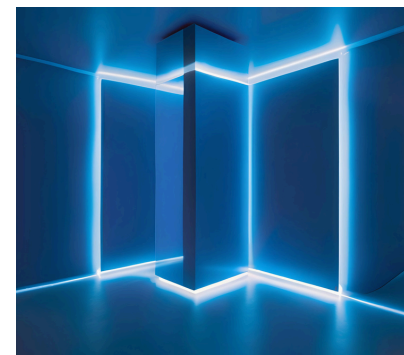
## ◆ Enterprise Partner

(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: 3.000 € (mayo 2026 – mayo 2027)**

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

CONTRAPRESTACIÓN	VALOR ESTRATÉGICO PARA LA MARCA
<b>Logo en web + campus + newsletter + RRSS</b>	Visibilidad permanente ante +5.000 profesionales durante 12 meses. Impresión acumulada estimada: >93.000 (dato Vimeo real).
<b>2 webinars con presencia de marca</b>	Acceso directo al profesional en modo formativo: máxima receptividad. Formato ideal para demostración de producto o tecnología.
<b>Presencia en formación universitaria UDIMA (ECTS)</b>	Asociación con titulación universitaria oficial. Credibilidad institucional que ningún congreso ofrece.
<b>Certificaciones Técnicas avaladas</b>	El profesional certifica competencia en TU tecnología. Genera adherencia, diferenciación y argumento de ventas en el punto de atención.
<b>Patrocinio de cursos especializados</b>	Integración de marca en contenido clínico de referencia. El profesional aprende con tu producto como estándar de práctica.
<b>Notas de prensa sectoriales</b>	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 Cubo<sup>3</sup>** son el activo de fidelización a marca más potente disponible en el sector en España.



OPTOMETR-IA  
AL CUBO 3

# 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 Cubo<sup>3</sup> 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 Cubo<sup>3</sup>** como la plataforma de formación clínica avanzada con mayor tracción orgánica del sector en España en este momento.



OPTOMETR-IA  
AL CUBO<sup>3</sup>

# 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 Cubo<sup>3</sup>.

**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](http://www.optometr-ia.com)

[www.optometr-ia.com](http://www.optometr-ia.com)



**OPTOMETR-IA  
AL CUBO 3**

**FORMACIÓN IN  
COMPANY Y  
SERVICIOS DE  
CONSULTORÍA  
ESTRATÉGICA**





OPTOMETR-IA  
AL CUBO 3

# Formación In Company

Diseñamos programas formativos personalizados alineados con los objetivos estratégicos de cada organización:

- Adaptación de contenidos y metodología.
- Formación técnica y clínica especializada.
- Desarrollo de competencias profesionales.
- Implementación práctica en entorno real.





OPTOMETR-IA  
AL CUBO<sup>3</sup>

# Servicios de Consultoría

(Bajo demanda)



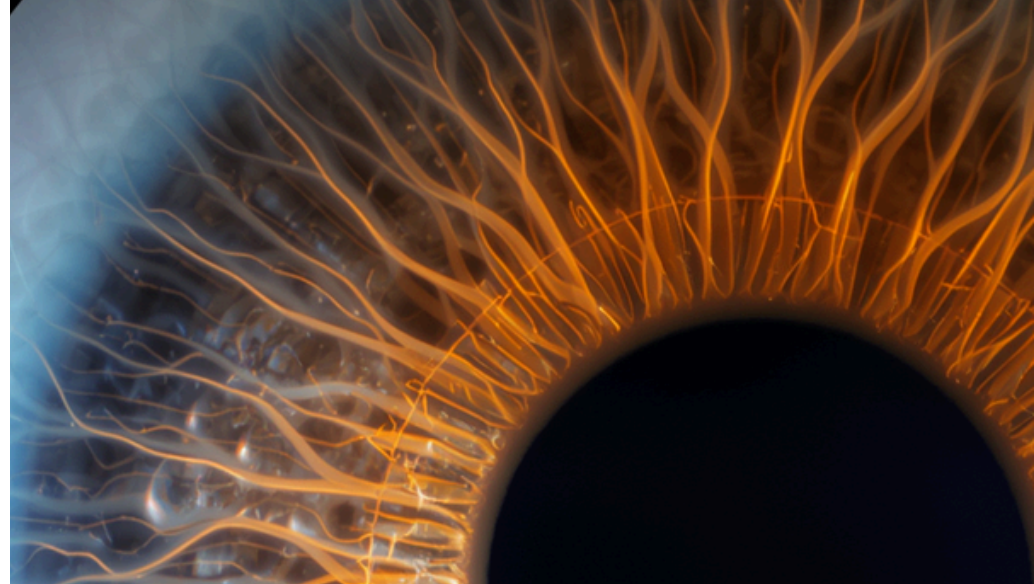
Contamos con una estructura multidisciplinaria que integra capacidades clínicas, marketing estratégico, comunicación especializada, management asesoramiento legal y desarrollo en I+D, lo que nos permite diseñar e implementar soluciones integrales adaptadas a las necesidades reales de las empresas del sector óptico-optométrico. Este enfoque transversal garantiza no solo la excelencia científica y formativa, sino también una ejecución eficaz en términos de posicionamiento, cumplimiento normativo e innovación aplicada.

# Socios y Colaboradores Curso Académico 25-26





**OPTOMETR-IA  
AL CUBO 3**



**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](http://www.optometr-ia.com)



**[www.optometr-ia.com](http://www.optometr-ia.com)**



OPTOMETR-IA  
AL CUBO <sup>3</sup>



# Posicionamiento estratégico

Nos posicionamos como un ecosistema formativo especializado dentro del sector óptico-optométrico, conectando industria, profesionales y conocimiento.

- Enfoque clínico basado en evidencia
- Integración de IA aplicada a la optometría.
- Comunidad profesional activa y segmentada.
- Formación modular, accesible y escalable.



OPTOMETR-IA  
AL CUBO<sup>3</sup>

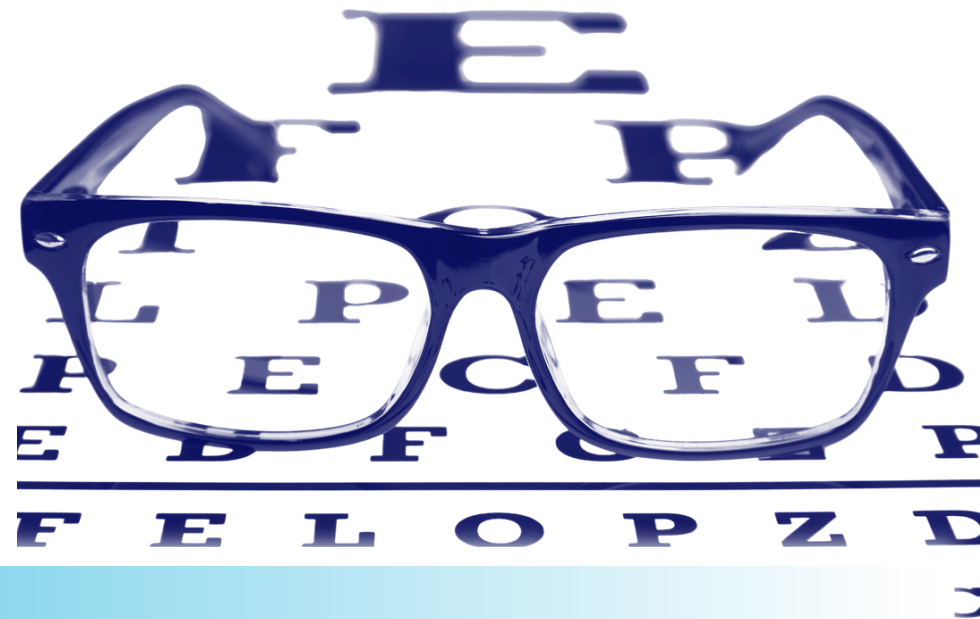
# Audiencia y alcance

Nuestra comunidad está altamente cualificada y segmentada:

- +2.000 alumnos activos en el campus online
- +5.000 usuarios en base de datos
  - 90% España y Europa
  - 10% LATAM
- +5.000 visitas mensuales en web
- +7.000 usuarios activos en canales digitales.

## Perfil de audiencia:

- Ópticos-optometristas clínicos.
- Propietarios de centros ópticos.
- Profesionales de salud visual.
- Estudiantes en formación.





OPTOMETR-IA  
AL CUBO<sup>3</sup>

# Ecosistema de comunicación



Ofrecemos un entorno multicanal altamente efectivo para la visibilidad de marcas:

## **Canales propios:**

- Campus virtual y sitio web.
- Newsletter semanal (5.000 profesionales).
- Redes sociales profesionales (LinkedIn, Instagram).
- Plataformas audiovisuales (Vimeo).
- Canales privados (Telegram).

## **Formatos disponibles:**

- Contenidos patrocinados.
- Banners y visibilidad digital.
- Integración en módulos formativos.
- Webinars y eventos especializados.
- Recursos educativos descargables.



OPTOMETR-IA  
AL CUBO<sup>3</sup>

# Oportunidades de colaboración



Colaborar con Optometr-IA al Cubo<sup>3</sup> permite a las empresas:

## 1 Posicionamiento:

- Asociación con formación de alto nivel.
- Vinculación con innovación tecnológica aplicada al sector.

## 2 Visibilidad:

- Acceso directo a una audiencia cualificada.
- Presencia en múltiples canales profesionales.

## 3 Engagement:

- Interacción directa con profesionales del sector.
- Participación en experiencias formativas.

[www.optometr-ia.com](http://www.optometr-ia.com)



OPTOMETR-IA  
AL CUBO 3

# Programas formativos relacionados

## Experto Universitario en Contactología del Siglo XXI: de la Topografía a la Orto-K      Monográfico Universitario en Manejo Optométrico en Control de la Miopía

- 90% Online+ 10% prácticas presenciales
- Carga Lectiva: 600 horas
- Título Propio acreditado con 20 ECTS a través de la UDIMA
- Bonificable a través de la FUNDAE
- Precio: 1.800€ + tasas universitarias
- Comienzo: octubre 2026

- 90% Online+ 10% prácticas presenciales
- Carga Lectiva: 150 horas
- Título Propio acreditado con 6 ECTS a través de la UDIMA
- Bonificable a través de la FUNDAE
- Precio: 900€ + Tasas Universitarias
- Comienzo: octubre 2026





OPTOMETR-IA  
AL CUBO

# Programas formativos relacionados

## Monográfico Universitario en Soluciones Ópticas en Córnea Irregular

- 90% Online+ 10% prácticas presenciales
- Carga Lectiva: 150 horas
- Título Propio acreditado con 6 ECTS a través de la UDIMA
- Bonificable a través de la FUNDAE
- Precio: 900€ + tasas universitarias
- Comienzo: octubre 2026

## Curso Open en Manejo Avanzado de Ojo Seco y Superficie Ocular

- 100% Online
- Carga Lectiva: 25 horas
- Título Propio acreditado con 1 ECTS a través de la UDIMA
- Bonificable a través de la FUNDAE
- Precio: 250€ + Tasas Universitarias
- Comienzo: convocatoria abierta durante todo el curso académico.
- 350 alumnos matriculados entre diciembre 25 y abril de 26

