ReSound Pro, todo ReSound en la pantalla del audioprotesista

La marca danesa lanza esta plataforma en la que reúne toda su relación con los audioprotesistas: sistema de pedidos online, información sobre productos, material de marketing, facturas, envíos, tutoriales, descarga de software, cursos y más, en lo que es un paso adelante en cuanto a la digitalización con la que quiere abanderar el sector

Como buena parte de las acciones que Grupo GN lleva a cabo en el último año, ReSound Pro llega para sumar en el propósito de la compañía de abanderar la digitalización del sector, y con ello “de apoyar, también así, a los audioprotesistas españoles. A nosotros sólo nos va bien, si a ellos también”, afirma José Luis Otero, director general de ReSound.

Con el lanzamiento, puramente online, como no podía ser de otra manera, de ReSound Pro, la firma danesa agrupa todas sus plataformas en internet en una sola, accesible y sencilla, para los profesionales de la audición. Todo lo que los audioprotesistas necesitan de su marca, lo encuentran en ReSound Pro. Después de meses de trabajo intenso, la nueva plataforma incluye, en el mismo sitio, el sistema de pedidos online, información sobre todos los productos, material de marketing o el calendario de cursos. “ReSound Pro va a ayudar a nuestros clientes a estar más conectados que nunca con ReSound”, dice Elisa de Amescua, directora de Marketing de ReSound.

ReSound Pro tiene dos niveles de acceso. Sin necesidad de estar registrado, cualquier profesional de la audiología va a encontrar, en abierto, información sobre los audífonos ReSound y sus accesorios, sobre las Apps que pueden descargarse de manera gratuita con una descripción de sus funcionalidades, o sobre el funcionamiento de la teleasistencia. Igualmente en abierto, los audioprotesistas internautas van a poder encontrar información sobre investigación, cursos o estudios clínicos. En “Publicaciones científicas” hay documentos técnicos, mientras que en “Cursos” queda accesible la información relacionada con las formaciones que se ofrecen y los webinaros.

Los usuarios que se registren -solo clientes de ReSound- accederán a material de Marketing y de las campañas estacionales con las que la marca apoya las ventas de los audioprotesistas. Desde el apartado “Mi negocio”, los clientes de ReSound pueden gestionar todos los aspectos de su relación administrativa con la marca: desde administrar las ubicaciones de sus gabinetes y dar diferentes niveles de acceso a sus empleados hasta visualizar facturas y transacciones, o comprobar el estado de los pedidos formulados.

Por último, e igualmente solo para usuarios registrados, los audioprotesistas podrán recibir desde ReSound Pro Asistencia para sus adaptaciones, verificar el estado de la garantía de cualquier audífono, acceder a la información de ReSound Assist o descargarse las sucesivas actualizaciones del software de adaptación.

Los audióprotesistas que ya están dados de alta en la página de venta online (e-Commerce) de ReSound pueden usar esas mismas claves para entrar en la zona privada de ReSound Pro. Quienes aún no lo hayan hecho, deben solicitar su acceso. “Si pretendemos transformar el futuro de la Audiología mediante la digitalización del sector, primero, teníamos que mirar hacia a nosotros mismos, y eso es lo que hemos hecho”, termina De Amescua.

Datos de contacto:

Javier Bravo
606411053

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Medicina](#) [Imágen y sonido](#) [Telecomunicaciones](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Cursos Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>