

**CONDICIONAMIENTOS PARA LA SELECCIÓN DE UN ALIADO ESTRATEGICO PARA EL DESARROLLO,
MERCADEO Y OPERACIÓN DEL SISTEMA LINCE**

ANEXO 3 - ESTRATEGIA DE MERCADEO DE PRODUCTOS

A continuación, se presenta la estrategia de lanzamiento para los productos, que deberá ser desarrollada por el proveedor.

El proponente deberá tener en cuenta que la Imprenta Nacional de Colombia proporcionará los siguientes recursos de personal para apoyar las actividades de desarrollo de la estrategia de mercadeo por parte del proveedor:

- Un Sub-gerente comercial (tiempo parcial)
- Al menos un vendedor convencional tiempo completo, interactuando con las asociaciones, universidades, gremios, consultorios jurídicos, notarías, etc.
- Al menos 1 abogado tiempo completo para desarrollar el contenido y clasificar las normas por temas si no vienen clasificadas.
- Al menos 1 persona operativa tiempo completo para corregir errores de clasificación o conexión de normas.
- Personal necesario para validación y ajustes a normogramas.
- Al menos una persona experta en mercadeo usando redes sociales.

Los medios que deberá usar el proveedor incluyen la Página Web de la Imprenta Nacional de Colombia, Avisos en el Diario Oficial Impreso y digital, Adds en páginas relacionadas como Alcaldía o Ámbito Jurídico, Prensa, Newsletters, Blogs, Videos, E-mails, Asistencia a eventos de abogados, Social Media (Twitter - dando tips sobre noticias, Siguiendo a líderes de opinión, Página en Facebook, Invitación a compartir con amigos por email/Facebook cada noticia e invitación a suscribirse).