

<b>FASE DE DESCUBRIMIENTO</b>	<b>FASE DE CONSIDERACIÓN</b>	<b>FASE DE DECISIÓN</b>
Buscan aprender más sobre la tecnología y cómo puede beneficiar su entrenamiento y desempeño	Conoce a SEFUM e investigan a fondo sobre SEFUM, leyendo estudios de caso de otros atletas profesionales que han utilizado el sistema con éxito. Comparan estas experiencias con otras soluciones en el mercado	Después de analizar las opciones, deciden comprar el sistema SEFUM para mejorar su rendimiento y prevenir lesiones. Realizan la compra a través del sitio web de SEFUM, eligiendo el plan que mejor se adapte a sus necesidades.
Los entrenadores deportivos conocen SEFUM a través de colegas y referencias dentro de la industria del entrenamiento. También encuentran información sobre SEFUM en sitios web especializados y foros donde se discuten las últimas tecnologías deportivas.	Los entrenadores investigan la tecnología SEFUM, leyendo casos de estudio detallados y viendo demostraciones en línea. Participan en webinars y seminarios en vivo organizados por SEFUM para comprender mejor cómo integrar la tecnología en los programas de entrenamiento de sus atletas.	Después de evaluar las ventajas y los resultados potenciales de SEFUM, los entrenadores deciden invertir en el sistema para mejorar la eficacia de sus programas de entrenamiento. Realizan la compra a través del sitio web de SEFUM o de un representante de ventas.
Los fisioterapeutas deportivos descubren SEFUM a través de colegas en conferencias y simposios de medicina deportiva. También leen sobre la tecnología en revistas científicas y sitios web especializados en fisioterapia.	Evalúan cómo SEFUM puede integrarse en su enfoque de tratamiento actual y si puede proporcionar mediciones precisas y objetivas para evaluar el progreso de los pacientes con lesiones musculares.	Después de considerar cuidadosamente la tecnología y cómo puede mejorar la precisión de sus evaluaciones musculares, los fisioterapeutas deciden incorporar SEFUM en su práctica. Compran el sistema a través del sitio web de SEFUM o directamente a un representante de ventas.