

# Segmentación del mercado

## Quiénes son nuestros clientes y sus características

1. ¿Para quién está pensado?
2. Categorización de los clientes
3. Estrategia

### ¿Para quién está pensado?

ENJOMAVI dirigirá su actividad empresarial hacia entidades del sector farmacéutico. Esto incluirá tanto empresas privadas, como entidades públicas, con el objetivo de establecer una red público-privada de datos de la cual todos los usuarios salgan beneficiados.

### Categorización de los clientes

- **Tipo de entidad según función:** farmacias, hospitales, clínicas pediátricas, clínicas de ortodoncia, empresas farmacéuticas, etc.
- **Tipo de entidad según propiedad:** públicas y privadas
- **Creadoras de información** (médicos) y **recibidores de información** (farmacias)

### Estrategia

ENJOMAVI seguirá una estrategia determinada:

1. En un primer momento, nuestro objetivo serán las empresas aseguradoras pequeñas. Propondremos nuestro servicio a empresas aseguradoras más pequeñas.
2. Cuando hayamos conseguido una base sustancial, nos dirigiremos a empresas de alcance mayor, con el deseo de crecer y expandirnos.

Tendremos en consideración aspectos como el tamaño de las empresas, el tipo y su función. En un primer momento, se perseguirá la venta de nuestro producto a aseguradoras relativamente pequeñas o medianas ya que serán las menos reticentes a compartir datos. El otro sector al cual venderemos nuestro producto en un primer momento serán las farmacias, con el objetivo de crear una red de farmacias. A través de ellas, nos

daremos a conocer a proveedores farmacéuticos. En una segunda fase de crecimiento, buscaremos a los especialistas médicos: clínicas de ortodoncia, hospitales, pediatras o incluso veterinarios.

La actividad empresarial de ENJOMAVI se llevará a cabo en València y, más adelante nos expandiremos a otras urbes y municipios.