

## **MERKATUAREN SEGMENTAZIOA**

Bigarren puntu honetan merkatu segmentazioan gaude. Puntu honetan zein bezero motak aurkeztu edota edukiko ditugunak azaldu behar ditugu.

Gure kasuan, bi produktu oso desberdin ditugu: ahoko argazkiak egiteko aparatu bat eta pazienteak entretenitzeko betaurreko batzuk.

Betaurrekoak errealitate birtualekoak dira, eta urduri dauden edo beldur diren pazienteak laguntzeko asmoa duten klinikei zuzenduta daude.

Produktu hau asoziotutako klinikeei salduko diegu eta sortutako web guneak eskainiko ditugun zerbitzuak salduko ditugu. Web gune honetan odontologoa, higienistak eta pazienteak sartu eta hitz egingo dute beraien tratamenduen emaitzak, arazoak eta kezak partekatzeko. Beti ere aho eta hortzen osasunera orientatuta.

Webgune honetan egingo da eskuragarri salduko dugun beste produktua. Aparatu hau, aldiz, ez dago klinikei zuzenduta, pazienteei baizik. Klinikei webgunea salduko diegu eta gero, haiek eskeiniko dizkiete beraien pazienteei.

Gasteizko hortz klinikei eskainiko diegu gure zerbitzua. Esan bezala, gure helburu da pazineteak eroso eta erlaxatuta sentitzea hortz- tratamenduaren zehar.