

MERKATU SEGMENTAZIOA

Teknologia medikoaren abangoardian dagoen gure enpresarentzat funtsezkoa da gure merkatua behar bezala identifikatzea eta segmentatzea. Hasieran, **gobernuarekin** lan egingo dugu, bereziki Osakidetzarekin. Gero, dena ondo badoa, gure zerbitzuak partikularretara eta klinika pribatuetara zabalduko ditugu, arlo horretan esperientzia nahikoa lortu ondoren.

Hasiera batean, gure lehentasun nagusia **Osakidetzarekin** lan egitea izango da. Ikuspegi horrek hainbat abantaila ditu. Lehenik eta behin, zerbitzu publiko batekin lan egiteak aukera emango digu gure teknologia balioztatzeko eta hobetzeko, oso araututa dagoen ingurune kliniko batean. Lankidetzaren mota honek ikerketarako eta garapenerako alderdi publikoetarako sarbidea ere eman dezake.

Osasun publikoko zerbitzuek, Osakidetzak kasu, irtenbide berritzaileak behar dituzte transplanteen itxaron-zerrendak murrizteko. **3Dn inprimatutako** organoak eskaintzen ditugunean, premiazko eskaera horri erantzuten laguntzeaz gain, gure teknologiak **osasun-sistemaren** eraginkortasuna eta efizientzia nola hobetu ditzakeen ere erakutsi dezakegu. Ikuspegi horrek, pazienteei mesede egiteaz gain, epe luzearako kostuak murriztea ere ahalbidetuko dio Osakidetzari, organoen eskuragarritasuna hobetuko baita eta ebakuntza ondoko konplikazioak murriztuko baitira.



Sektore publikoarekin lan egiteko oinarri sendoa ezarri ondoren, gure zerbitzuak partikular eta klinika pribatuetara zabaltzeko ahal izango ditugu. Merkatu hau aukera esanguratsua da, paziente askok zerbitzu publikoen bidez eskuragarri egon ez daitezkeen tratamendu aurreratuak eta pertsonalizatuak bilatzen baitituzte.

Paziente partikularrekin lan egitean, **tratamendu-aukera pertsonalizatuak** eskaini ahal izango ditugu, gure 3D inprimatze-teknologia erabiliz, paziente bakoitzaren premia indibidualetara berariaz egokitutako organoak sortzeko. Gainera, klinika pribatuek interesa izango dute gure teknologian lehiakor izateko eta pazienteei eskura dituzten mediku-irtenbide aurreratuak eskaintzeko. Osakidetzarekin lanean pilatutako esperientzia probarako eta erreferentziarako oinarri sendoa izango da, gure produktuen eraginkortasuna eta segurtasuna frogatuz eta bezero berri horien konfiantza irabaziz.

Gure enpresarentzat garrantzitsua den **hirugarren merkatu-segmentuan** ikerketa-zentroak eta unibertsitateak sartzen dira. Erakunde horiek beti daude ikerketa aurreratuko proiektuetan lagun dezaketen teknologia berritzaileen bila.

Azkenik, tokiko merkatuan dugun presentzia eta ospea finkatu ondoren, **nazioarteko merkatuetara** hedatzea kontuan hartu ahal izango dugu. Hedapen hori kontu handiz planifikatu behar da, gure antzeko erregulazioak eta osasun-beharrek dituzten herrialdeekin hasita.

Nazioarteko osasun-zerbitzuek **transplanteetarako** 3D inprimaketako gure teknologia erabiltzeak gure bezero-oinarria zabaltzeaz gain, osasun-sistemak maila globalean hobetzen ere lagunduko du, organoak transplantatzeko irtenbideak eskainiz.