

Segmentación de Mercado

Para lograr una comercialización efectiva y un posicionamiento sólido en la industria odontológica, es esencial entender y definir claramente los segmentos de mercado a los que nuestro producto está destinado.

Nuestro modelo odontológico avanzado, que cuenta con sensores de retroalimentación y una guía interactiva, ha sido creado para satisfacer una necesidad crítica en la formación y práctica dental, mejorando así la precisión y reduciendo errores mediante tecnología innovadora.

Nos enfocamos en atender a instituciones y profesionales que aprecian la combinación de realismo anatómico con herramientas tecnológicas de última generación, lo que permite un aprendizaje más eficiente y seguro.

Al dirigirnos a segmentos específicos, no sólo optimizamos la efectividad de nuestras estrategias de marketing y distribución, sino que también garantizamos un impacto positivo en la calidad de la formación odontológica.

A continuación, se presentan los principales segmentos a los que nos dirigimos y las necesidades específicas que nuestro producto aborda en el mercado.

Nuestros clientes son:

- Universidades y escuelas de odontología: Enfocadas en la formación práctica de los estudiantes, donde la precisión y la retroalimentación son esenciales para un aprendizaje efectivo.
- Clínicas odontológicas: Orientadas a la capacitación continua de profesionales que buscan perfeccionar sus técnicas utilizando herramientas innovadoras.
- Centros de simulación médica: Instituciones que desean mejorar su equipamiento con modelos tecnológicos avanzados para practicar procedimientos odontológicos de forma segura y controlada.

Necesidad del Mercado:

El mercado actual muestra una notable falta de soluciones tecnológicas avanzadas que ofrecen retroalimentación inmediata y precisa durante las prácticas odontológicas. Esta ausencia de herramientas interactivas ha llevado a una creciente demanda de productos innovadores que mejoren la calidad de la formación, permitiendo a estudiantes y profesionales perfeccionar sus habilidades de manera más eficaz y segura.

Los modelos de formación que existen hoy en día son en su mayoría bastante simples, enfocados en la anatomía, sin incluir tecnología de retroalimentación. Esta carencia nos proporciona una ventaja competitiva importante, ya que ofrecemos un producto tecnológicamente avanzado que une el realismo anatómico con retroalimentación en tiempo real, destacándose claramente en el mercado.