

2. MERKATUEN SEGMENTAZIOA

Atal honetan, gure bezero edo bezeroak definitu behar ditugu, izan ere, haiek baitira gure negozio edo proiektuaren jomugak.

Produktu honen ezaugarrien arabera gure bezero bezala aukeratu dugu hortz klinikako jabeak eta odontologiako hainbat enpresara (hala nola vitaldent adibidez, beste batzuen artean).

Gure produktua batez ere lan-karga handiko klinikei zuzenduta dago, eta horiek karga hori arindu eta murriztu nahi dute, teknologia berrien eskutik etorkizuneko inbertsio baten aldeko apustua eginez. Bestalde, kontuan hartu ditugu hasten ari diren klinika txikiak, irekitzean ezin baita langile kopuru handirik onartu. Gure produktuarekin, lan-karga murrizteaz gain, soldata bat baino gehiago aurreztuko da, eta, epe luzera, onura gehiago aterako dira.



Beste alde batetik kontuan hartu dugu, halaber, aurrekontua murrizta izan daitekeela hasieran, eta horregatik diseinatuko ditugu pack pertsonalizatuak profesional bakoitzarentzat, zerbitzuak eta aurrekontua murriztuta.

Daukagun pack guztiak azaldu baino lehen aipatuko digu Dent.IA eskaintzen duen zerbitzu guztiak:

- **Giroaren esterilizazioa paziente bakoitzaren ondoren.** Hala, paziente baten eta bestearen arteko itxarote-denbora murrizteaz gain, bakarrik segundo batzuk beharko bailituzke, denbora eta lan karga aurreztuko genioke langileari.
- **Argien, pertsonen eta tenperaturaren kontrol erraz eta adimenduna.** Zerbitzu honen helburua, dirua aurrezteaz gain, pazienteari eta langileari ahalik eta traturik onena eskaintzea da, erosotasunerako hain garrantzitsuak diren gauzak doitzeko aukerarekin, hala nola argiak edo tenperatura. Bai pazientearentzat, bai langilearentzat, oso garrantzitsua da gustura egotea, eta horregatik Dent.IA argiak eta tenperatura erregulatuko litzuke, unean uneko beharren arabera.
- **Hitzorduen kudeaketa eta antolakuntza.** Gure produktua arduratuko litzateke klinikaren agenda modu praktikoa eta funtzionalean antolatzeaz, langileak bere lana modu eraginkorrean egin dezan eta hitzorduen antolaketaz arduratu beharrik izan ez dezan.
- **Gogorazpen-abisua bidaltzea pazienteei hurrengo hitzorduetarako.** Zerbitzu honek lotura handia du aurrekoarekin, hitzorduekin ere zerikusia baitu. Kasu horretan, Dent.IA-k mezu bat edo korreo elektronikoa bat bidaliko luke pazientearen telefonora hitzordua baino 24 ordu lehenago, pazienteak ahaztu ez dadin.
- **Agendaren antolaketa.** Hitzorduak ahalik eta gehien optimizatzeko, pazienteari ematen zaion tratamenduaren arabera, agenda modu batera edo bestera antolatuko da, pazienteen behar bakoitzerako denbora desberdinak eta pertsonalizatuak ezarri.
- **Langileen aholaketa ezagutu.** Dent.IA konfiguratzeko, aukera bat egongo da klinikako langile guztien aholaketa egiteko. hori segurtasun-neurri gisa erabiliko da, pazienteek Dent.IA-rekin interakziorik izan ez dezaten.
- **Datuak entzuteko eta gordetzeko gaitasuna eta historia klinikoaren antolakuntza.** Hau da gure produktuaren zerbitzurik garrantzitsuen eta

aipagarriena. DENTIAri esker, tratamendua, diagnostikoa, odontograma, CPETIN... altu esan ahal izango da, eta DENTIAk antolatuko du paziente bakoitzaren historia klinikoan. Zerbitzu honekin, denbora aurrezteaz gain, papera baztertzen ere lagunduko dugu, zuzenean ordenagailura joango baita. Jarri ditugun adibideez gain, pazienteari egindako proba guztiak eta pazientearen tratamendurako behar den guztia ere erregistratu ahal izango dira.

Pack pertsonalizatu hauek beharren arabera joango da batez ere, eta 4 mota egongo dira:

- **DIAMANTEZKOA:** Pack honetan zerbitzu guztiak sartuko dira
- **URREZKOA:** Urrezko pack-an sartuko ez diren zerbitzu bakarrak
Gogorazpen-abisuak bidaltzea pazienteei hurrengo hitzorduetarako eta Giroaren esterilizazioa paziente bakoitzaren ondoren izango dira, besteak ere erabilgarri egongo dira.
- **ZILARREZKOA:** Pack honetan 2 zerbitzu hauek sartuko dira: Langileen ahotza ezagutu eta Datuak entzuteko eta gordetzeko gaitasuna eta historia klinikoaren antolakuntza.
- **PERTSONALIZATUA:** Erosleak nahi dituen zerbitzuak izango ditu

Merkatu mota hauek kontuan hartu ditugu eta azterketa hau egin dugu merkatu bakoitzaren arabera:

- Merkatu masiboa: Produktu edo zerbitzu bera eskaini nahi da bezero guztientzat, segmenturik gabe. Adibidez, oinarriko produktuak, hala nola ogia edo ur botilak.
- Nitxoz osatutako merkatua: Talde txiki eta zehatz bati bideratutako produktuak edo zerbitzuak. Adibidez, ehiza-tresnak ehiztarientzat.
- Merkatu segmentatua: Bezeroak talde handiagoetan segmentatzea, bakoitzari produktu edo zerbitzu desberdinak eskaintzeko. Adibidez, automobil-industrian, kotxe modelo desberdinak eskaintzen dira erosle mota desberdinen beharren arabera.
- Merkatu dibertsifikatua: Enpresa batek hainbat segmentu desberdinetara bideratzen ditu bere produktuak edo zerbitzuak. Adibidez, telekomunikazio konpainia batek telefonia, internet eta telebista zerbitzuak eskaintzen ditu.

Hau kontuan izanda, nitxoz osatutako merkatu baterako bideratuta dagoela hausnartu dugu. Gure kasuan lehen azaldu dugun bezala luxuzko edo ezagunak diren kliniketara diseinatuta dago. Gure proiektua klinika mota hauetara bideratuta dagoela uste dugu, produktu garestia delako eta klinika txiki guztiek ezin dutelako onartu. Beste alde batetik ere lehen aipatu dugu lan karga murrizteko erabilgarria izanfo dela Dent.IA eta lan karga handia daukaten klinikak klinikak handiak edo ezagunak dira.