

2. Segmentación Del Mercado

Nuestro producto está diseñado para satisfacer las necesidades de diferentes tipos de clientes dentro del sector sanitario, adaptándose a sus características y requerimientos específicos. Debido a su especialización, se considera un **mercado de nicho**, enfocado en segmentos muy concretos, como:

1. Profesionales Sanitarios Individuales (Autónomos)

- **Perfil del cliente:** Profesionales con estudios superiores, como médicos, odontólogos y oftalmólogos, que trabajan por cuenta propia.
- **Necesidades específicas:**
 - Herramientas que optimicen su tiempo y aumenten su precisión en procedimientos.
 - Personalización del producto (nombre grabado, color de montura).
 - Diseño ergonómico que reduce la fatiga y mejora la comodidad durante largas jornadas de trabajo.
 - Acceso rápido y eficiente a la información del paciente (historias clínicas).

2. Empresas Pequeñas o Clínicas Especializadas

- **Perfil del cliente:** Clínicas privadas de tamaño reducido o especializadas en áreas como odontología, oftalmología, dermatología, entre otras.
- **Necesidades específicas:**
 - Equipamiento innovador que mejore la calidad de los servicios ofrecidos.
 - Posibilidad de adquirir gafas personalizadas con el logo o identidad corporativa.
 - Compatibilidad tecnológica para integrarse con el software ya existente en la clínica.
 - Inversión que justifique su coste con un retorno en eficiencia y prestigio.

3. Grandes Empresas y Hospitales (Públicos o Privados)

- **Perfil del cliente:** Hospitales o cadenas de clínicas con un alto poder adquisitivo y alcance masivo.
- **Necesidades específicas:**
 - Soluciones a gran escala para un número elevado de usuarios (personal sanitario).
 - Actualización tecnológica constante para mantener estándares de calidad.
 - Capacidad de realizar adquisiciones en volumen con soporte técnico especializado.
 - Asegurar que el producto cumpla con normativas internacionales de calidad y seguridad sanitaria.

4. Mercados Internacionales

- **Perfil del cliente:** Empresas extranjeras con mayor capacidad económica y una amplia adopción de tecnología avanzada.
- **Necesidades específicas:**
 - Funcionalidades innovadoras que los posicionan como líderes tecnológicos en su sector.
 - Compatibilidad con idiomas y sistemas operativos locales.
 - Adaptación a requerimientos estéticos y funcionales específicos del mercado internacional.

Inicialmente, nuestro enfoque está dirigido al mercado nacional, priorizando clínicas y hospitales con alta capacidad económica. Sin embargo, hemos preparado el producto para ventas en mercados extranjeros, donde el alcance y poder adquisitivo de las empresas es mayor, lo que permite posicionar a NAM como un referente tecnológico a nivel internacional.