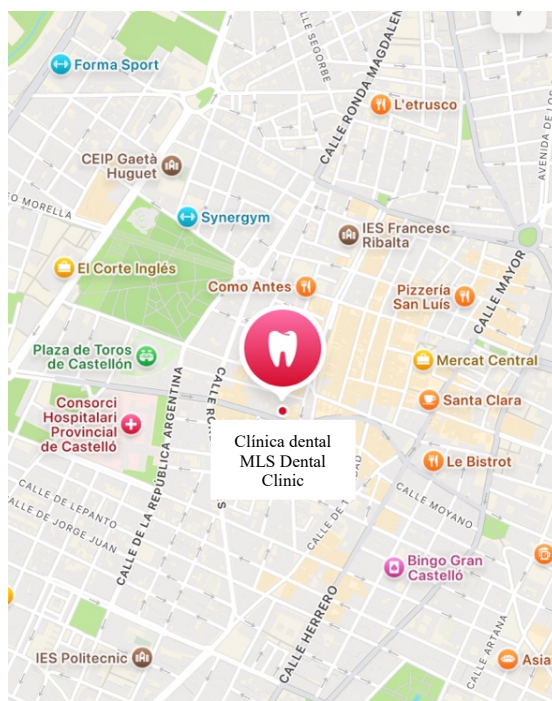




2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La clínica dental se encuentra **situada** en una zona escolar de un municipio urbano con una población superior a los 50,000 habitantes. La localización ha sido seleccionada teniendo en cuenta el entorno socioeconómico de nivel medio-alto que caracteriza a la zona, en la cual los tratamientos tienen un coste elevado y requieren una significativa inversión de tiempo y recursos por parte de los profesionales.

El **enfoque principal** está dirigido a niños y niñas desde los 6 meses de edad, momento en el que les aparecen los primeros dientes, hasta que consiguen el recambio total de sus dientes definitivos, aproximadamente a los 12 o 13 años. Además, los pacientes que acuden a la clínica suelen tener una clara necesidad de solucionar problemas relacionados con la salud dental, y en muchos casos, también con la estética dental.



La empresa corresponde a un **mercado** de nicho enfocado en un segmento de clientes muy específico: padres que buscan un servicio odontológico especializado para sus hijos y que valoran la importancia de la prevención y el tratamiento temprano de los problemas dentales.

En resumen, la clínica ofrece una opción de confianza y calidad en el cuidado dental infantil, adaptando las necesidades de la población y ofreciendo soluciones y bienestar bucal para los pequeños.