

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién es tu cliente?

Nuestro cliente principal son personas que portan una prótesis dental, especialmente aquellas que presentan dificultades para mantener una correcta higiene diaria de la prótesis. Nos dirigimos principalmente a personas mayores y a personas con limitaciones de destreza manual, ya sea por edad, problemas de movilidad, enfermedades o discapacidad.

Aparte, existen clientes secundarios que tienen peso en la decisión de compra, como familiares, cuidadores y centro residenciales, que buscan soluciones que faciliten el cuidado y mejoren la salud bucodental de los usuarios.

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Podemos agrupar a los clientes en varios segmentos que tienen características comunes.

- **Segmento 1: Personas mayores con prótesis dentales**
 - Edad avanzada
 - Uso diario de prótesis dentales
 - Dificultades de movilidad
 - Mucha preocupación por la salud, la higiene y el bienestar.
 - Necesidad de productos fáciles de usar y seguros
- **Segmento 2: Personas con poca destreza manual o discapacidad**
 - Personas con distintas edades
 - Limitaciones físicas que dificultan la limpieza manual de la prótesis
 - Buscan soluciones prácticas que permitan una mejor autonomía
- **Segmento 3: Cuidadores, familiares y centros especializados**
 - Familiares de personas con prótesis dentales
 - Cuidadores profesionales
 - Residencias de ancianos y centros sociosanitarios
 - interés en productos que faciliten el cuidado diario y ahorren tiempo.

Nuestro proyecto es un tipo de mercado segmentado, ya que, aunque el producto puede ser usado por cualquier persona con prótesis dentales, está especialmente diseñado para colectivos con necesidades específicas. Esta segmentación permite adaptar el diseño, la comunicación y distribución del producto a cada grupo, ofreciendo una solución eficaz.

Algunos de los textos han sido apoyados con la herramienta IA ChatGPT, con el fin de ayudar a la redacción gramaticalmente correcta en algunos de los textos.