

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestra aplicación móvil está dirigida a los pacientes de una clínica dental que necesitan realizar un seguimiento continuado de su tratamiento. Para satisfacer mejor sus necesidades, hemos identificado distintos segmentos de mercado basados en características comunes, como su edad, tipo de tratamiento y hábitos de interacción con la clínica.

Segmentos principales

1. Pacientes en tratamiento activo

Personas que están actualmente recibiendo un tratamiento dental (ortodoncia, implantes, cirugías, blanqueamientos, etc.) y requieren un seguimiento frecuente.

Necesidades: recordatorios, instrucciones de cuidado, comunicación rápida con la clínica, control de evolución.

2. Pacientes crónicos o de larga duración

Pacientes que necesitan mantenimientos periódicos o revisiones continuas (periodoncia, ortodoncia prolongada, bruxismo).

Necesidades: pautas recurrentes, seguimiento regular, facilidad de gestión de citas.

3. Pacientes que buscan comodidad y digitalización

Personas que prefieren gestionar su salud desde el móvil, evitando llamadas y visitas innecesarias.

Necesidades: una aplicación intuitiva, accesible y rápida para resolver dudas o recibir indicaciones.

4. Padres de pacientes menores

Adultos responsables de niños o adolescentes en tratamiento ortodóntico o revisiones frecuentes.

Necesidades: control de citas, recordatorios, supervisión del cumplimiento de las indicaciones del dentista.

5. Pacientes ansiosos o que valoran un acompañamiento cercano

Personas que se sienten más seguras cuando reciben información clara y seguimiento constante.

Necesidades: apoyo emocional, comunicación directa, reducción de incertidumbre.

6. Segmentos secundarios

- Pacientes nuevos que quieren conocer mejor el funcionamiento de la clínica.
- Pacientes que han terminado un tratamiento pero siguen en fase de mantenimiento.