

Diversidad con las gafas BioReveal

Los clientes son el centro de nuestro modelo de negocio, ya que sin ellos el proyecto de las gafas BioReveal no sería viable. Por ello, es fundamental identificar quién es nuestro cliente diana, cuáles son sus características y si existen distintos segmentos de mercado a los que dirigirnos.

Las gafas BioReveal permiten a las personas visualizar la placa dental, favoreciendo la prevención y el cuidado de la higiene bucodental. Por lo tanto, nuestro producto está dirigido a todas aquellas personas interesados en mejorar su salud bucodental, independientemente de su edad.

Nuestro proyecto cuenta con dos modelos diferenciados: BioReveal Adultos y BioReveal KidZ. BioReveal Adultos es el modelo diseñado para un público adulto, mientras que el modelo BioReveal KidZ está dirigido al público infantil. Dado que nuestro principal cliente para el modelo KidZ es el público infantil, este presenta un formato más ligero y atractivo, con el objetivo de adaptarse mejor a las necesidades y preferencias de los niños.

Esta diversificación nos permite acceder a un mercado muy amplio y variado, de forma que nuestros productos están dirigidos tanto a niños como a adultos. Aunque ambos modelos se basan en la misma tecnología, su diseño y funcionalidad se adapta a los comportamientos y características de cada grupo.

Nuestro mercado

Nuestro modelo de negocio es diversificado, principalmente porque nuestro producto y objetivo no solo se limitan a satisfacer y cumplir con las expectativas de los adultos, sino que también buscan la aceptación y comodidad de los usuarios más jóvenes. Esto lo logramos a través de la adaptación del diseño al modelo base de nuestro producto, teniendo en cuenta siempre las preferencias genéricas y la seguridad del usuario.

Segmentos de Clientes

A pesar de que nuestro cliente principal son todos aquellos usuarios que desean controlar su higiene bucal sin necesidad de acudir a una clínica dental de manera continuada, nuestro proyecto se dirige a un mercado segmentado, con distintos grupos de usuarios, que comparten características y necesidades comunes, pero diferenciadas. Por ello, se diferencian dos grandes grupos.

Por una parte, se encuentra el primer grupo. Este lo constituyen personas con preocupación por su higiene y salud bucodental, así como aquellos usuarios con necesidades bucodentales específicas, incluyendo personas con ortodoncia, implante o prótesis y aquellas con mayor dificultad para eliminar la placa bacteriana. Este segmento constituye nuestro principal público objetivo, ya que engloba al mayor número de usuarios. En este grupo se pueden observar diferentes características, entre las cuales están personas de distintas edades, intereses y necesidades, cuyos principales objetivos son la prevención y el autocuidado de la salud oral, la tecnología aplicada a la salud, la reducción del riesgo de aparición de caries y otras enfermedades bucodentales, además del uso de cepillos dentales eficaces.

Y finalmente, por otra parte, se encuentra el segundo grupo, donde el perfil predominante son los niños y preadolescentes. Para este segmento está disponible el modelo BioReveal KidZ que transforma el cepillado en una experiencia atractiva, ayudando a los niños a entender la importancia de una buena higiene bucal. En este segmento se distinguen los niños en edad infantil y preadolescente, los padres preocupados por la higiene dental de sus hijos, las personas con interés en los productos educativos, visuales y motivadores, y quienes buscan fomentar hábitos saludables desde edades tempranas.

Bibliografía

- https://www.shopify.com/es/blog/segmentacion-de-mercado?utm_source=chatgpt.com
- https://es.wikipedia.org/wiki/Lienzo_de_modelo_de_negocio?utm_source=chatgpt.com
- <https://economipedia.com/definiciones/cliente-objetivo.html>
- https://www.esic.edu/rethink/management/estrategias-de-diversificacion-definicion-y-tipos?utm_source=chatgpt.com