

## MERKATUAREN SEGMENTAZIOA:

Lehenik eta behin, gure merkatua eremu odontologikoan soilik zentratzen da, eta oso ikuspegi argia du irtenbide inklusiboak gehien behar dituztenengan. Hiru bezero-segmentu identifikatu ditugu nagusiki:

- 1. Mugikortasun urriko pazienteak:** garuneko paralisia duten pertsonak, muineko lesioak, gaixotasun neurodegeneratiboak edo muga funtzionalak dituzten adineko helduak. Paziente horiek jarrera egonkorra izateko zailtasunak izaten dituzte hortz-tratamenduetan, eta horrek deserosotasuna, estresa eta tratamenduaren eraginkortasuna eragin ditzake. Besaulki ergonomiko espezializatu batek erosotasun, segurtasun eta konfiantza handiagoa ematen die, klinikan duten esperientzia nabarmen hobetuz.
- 2. Komunikatzeko zailtasunak dituzten pazienteak:** hitzezkoak ez diren pertsonak, espektro autistako banakoak edo komunikazio-sistema handigarriak edo alternatiboak behar dituzten hizketa-nahasmenduak dituztenak. Haientzat, komunikazio-gailu elektroniko bat integratzeak mina, deserosotasuna edo behar espezifikoak adierazteko aukera ematen du, hortzetako langileekiko interakzioa erraztuz eta tratamendu pertsonalizatuagoa eta errespetuzkoagoa ziurtatuz.
- 3. Jokabide urduria duten pazienteak:** Lasai eta geldi egoteko zailtasunak ditu, batez ere antsietatea, beldurra edo gainkarga sentsoziala eragiten dioten egoeretan. Horretarako, hortz-besaulkian integratutako segurtasun-uhalak egokitzea pentsatu dugu. Hori hortz-besaulki jakin batzuetan fabrikari eusteko sistema bat da, eta haren helburu nagusia da pazientearen irristadurak edo egonkortasun-galerak prebenitzea tratamenduan zehar. Ez da immobilizazio aktiborako metodo gisa diseinatu, segurtasun-neurri osagarri gisa baizik.

Jokabide urduria duten pazienteekin erabil daitezke, betiere mugimenduen murrizketa beharturik ez badago, eta, ahal dela, jokabidea maneiatzeko edo babesa leun egonkortzeko beste estrategia batzuekin konbinatuta. Modu ez-hertsagarrian aplikatzen da, etengabe gainbegiratuta eta baimen informatuarekin, eta bularraldean edo sabelaldean presio handiegia ez eragiteko.

Gure enpresak segmentu horietan zentratzea erabaki du batez ere, behar argiak dituztelako eta, gaur egun, odontologiaren sektorean arreta gutxi ematen zaielako. Aitzitik, kanpoan uzten ditugu besaulki espezializaturik edo klinikorik behar ez duten pazienteak, altzari konbentzionalak baino bilatzen ez dituztenak, haien beharrak konponbide estandarrekin bete baitaitezke.

Segmentazio horrekin, gure enpresak gehien behar dutenei benetan egokitutako produktu bat eta zerbitzu bat diseinatu eta eskain diezaieke, besaulkiaren eta komunikazio-sistemaren xehetasun bakoitzak benetako beharrei erantzuten diela ziurtatuz. Gainera, ikuspegi horrek baliabideak eta merkaturatzea optimizatzeko aukera ematen digu, gure proposamena ahalik eta gehien baloratu eta aprobetxatuko duen publiko batean zentratuz.

