

PUNTO 2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El cliente objetivo de esta propuesta tecnológica está constituido por clínicas dentales, profesionales independientes y entidades vinculadas al sector odontológico, con especial énfasis en aquellas que abordan el tratamiento de enfermedades periodontales. Este perfil incluye tanto instituciones privadas como especialistas clínicos que buscan incorporar herramientas innovadoras para mejorar la calidad diagnóstica, optimizar los procesos asistenciales y fortalecer la fidelización de sus pacientes mediante soluciones eficaces y no invasivas.

La segmentación por intereses permite identificar dos ejes clave en la demanda actual: por un lado, el compromiso con la sostenibilidad, que se traduce en la preferencia por productos con bajo impacto ambiental y procesos responsables; por otro, la valorización de la interacción familiar en el ámbito de la salud bucodental, donde se prioriza la educación preventiva y la participación de padres e hijos en el seguimiento clínico. Esta doble orientación refleja una sensibilidad creciente hacia el bienestar integral y el cuidado consciente.

La segmentación demográfica contempla tres grupos principales: adolescentes a partir de los 12 años, adultos jóvenes entre 20 y 40 años, y adultos mayores de 40 años. Estos segmentos presentan necesidades diferenciadas en cuanto a prevención, diagnóstico y tratamiento periodontal. Además, se focaliza en una clase socioeconómica media-alta, caracterizada por una mayor disposición a invertir en tecnologías de salud avanzadas, valorar la atención personalizada y demandar soluciones eficaces que se alineen con sus expectativas de calidad y bienestar.

El sector odontológico enfrenta desafíos significativos en la detección precoz de enfermedades periodontales, debido a la limitada precisión de los métodos tradicionales basados en observación y tacto. Esta carencia genera diagnósticos tardíos y tratamientos más invasivos o costosos. En este contexto, el escáner propuesto emerge como una herramienta diagnóstica clave, que permite a clínicas y profesionales mejorar la eficiencia, aumentar la precisión y fortalecer la relación con sus pacientes. Para estos últimos, el beneficio se traduce en diagnósticos más claros, seguimiento personalizado y acceso a tratamientos preventivos que preservan su salud bucal de forma proactiva.