

PUNTO 2 – SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Cliente objetivo:

El proyecto LEDent se dirige tanto a clientes institucionales como a clientes finales.

Por un lado, los clientes institucionales incluyen supermercados, farmacias y tiendas de salud, que buscan ofrecer productos innovadores y tecnológicos en el ámbito de la higiene bucodental. También se dirige a clínicas dentales y profesionales de la salud, que pueden utilizar LEDent como herramienta educativa y recomendarlo a sus pacientes.

Por otro lado, el público final está formado principalmente por familias, especialmente niños, adolescentes y padres, pertenecientes a clases media y media-alta, interesados en mejorar su higiene dental mediante productos tecnológicos, preventivos y de calidad.

Segmentación por intereses:

Intereses

educativos:

LEDent se dirige a clientes interesados en actividades educativas y creativas. El proyecto fomenta la participación de niños, familias, docentes y profesionales de la salud bucodental a través de talleres y actividades prácticas que facilitan el aprendizaje de la higiene oral de manera visual y dinámica, utilizando la detección de placa mediante luz UV.

Intereses

en

sostenibilidad:

Los clientes de LEDent valoran productos que combinan innovación y respeto por el medio ambiente. El cepillo está diseñado con materiales reciclables, baterías recargables y piezas reemplazables, lo que reduce los residuos electrónicos y ofrece una opción duradera y responsable sin renunciar a la tecnología ni a la calidad.

Interacción

familiar:

LEDent está pensado para familias que desean reforzar los hábitos saludables de forma conjunta. El proyecto promueve la colaboración entre padres e hijos, convirtiendo el cepillado en una actividad compartida, educativa y motivadora que fortalece los vínculos familiares.

Segmentación por edad y rol:

Niños o adolescentes:

LEDent está dirigido a todas las personas con el objetivo de mejorar su nivel de higiene oral, por ello, no hay una edad específica. LEDent tendrá diferentes tamaños según la edad del paciente.

Docentes o educadores:

El proyecto también se orienta a profesores, orientadores y profesionales de la salud que buscan recursos educativos para fomentar la higiene dental en el aula o en programas escolares. LEDent puede utilizarse como material didáctico para enseñar de manera práctica cómo identificar la placa y mantener una correcta limpieza dental, reforzando la educación en salud desde edades tempranas.

Segmentación geográfica y socioeconómica:

Localización:

Clientes que viven en zonas urbanas o suburbanas, donde existe un mayor acceso a productos tecnológicos y a la información sobre salud bucodental. Buscamos que nuestros clientes recurran a este cepillo en busca de soluciones modernas, prácticas y accesibles para el cuidado dental, aprovechando la conveniencia de comprar productos innovadores de higiene personal. Estará

disponible en tiendas especializadas de salud y belleza, farmacias urbanas y plataformas de venta online con cobertura nacional o regional.

Clase socioeconómica:

Clientes de clase media y media alta, que estén dispuestos a invertir en productos que mejoren su bienestar y prevengan problemas dentales a largo plazo. Nos enfocamos en un público que valore la calidad y busque beneficios concretos de salud, durabilidad y sostenibilidad, en lugar de cepillos convencionales.

Necesidades y problemas

Los clientes de LEDent presentan diversas necesidades relacionadas con la higiene bucodental y el estilo de vida actual. En primer lugar, existe un interés educativo por mejorar la técnica de cepillado y enseñar buenos hábitos a los niños; LEDent responde a esta necesidad mediante la detección de placa con luz LED, que permite identificar visualmente las zonas mal cepilladas y hace el aprendizaje más motivador.

Asimismo, muchos consumidores muestran preocupación por el impacto ambiental de los productos desechables. LEDent ofrece una solución sostenible gracias al uso de materiales reciclables y componentes recargables, reduciendo los residuos y favoreciendo un consumo responsable.

Las familias también buscan fomentar rutinas saludables de forma divertida y compartida. En este sentido, LEDent convierte el cepillado en una actividad conjunta, reforzando la participación entre padres e hijos.

Por otro lado, los consumidores urbanos demandan soluciones prácticas y tecnológicas de fácil acceso, lo que se cubre mediante la distribución del producto en farmacias, tiendas especializadas y plataformas online.

Finalmente, los clientes de clase media y media-alta valoran la calidad y la prevención dental. LEDent responde ofreciendo un producto innovador, duradero y con una buena relación calidad-precio.

Mercado multilateral

El proyecto LEDent funciona dentro de un mercado multilateral en el que interactúan distintos tipos de clientes. Las familias y usuarios utilizan el cepillo para mejorar sus hábitos de higiene bucal, mientras que los centros educativos y profesionales de la salud lo emplean como herramienta didáctica para enseñar y supervisar la técnica correcta de cepillado. A su vez, las clínicas dentales recomiendan su uso y las instituciones de salud pública y ONGs lo incorporan en campañas educativas, creando un ecosistema colaborativo que refuerza la prevención y la educación en salud oral.