

## PUNTO 2 (SEGMENTACION DEL MERCADO)

- **Definición del Cliente Objetivo:**

El proyecto Smile Express está dirigido a todas las personas que residen en comunidades rurales o zonas aisladas donde no existen clínicas dentales cercanas.

El cliente ideal es cualquier persona: niños, adultos o personas mayores que necesita atención odontológica básica o preventiva y que, por razones geográficas, no puede acceder fácilmente a un servicio profesional. Características básicas de los clientes:

Edad: Todo rango de edad (niños, adolescentes, adultos y personas mayores). Género: Público mixto.

Clase social: Diversa; el criterio principal no es el nivel económico, sino la falta de acceso geográfico a la atención odontológica.

Localización: Comunidades rurales, aldeas, pueblos pequeños o zonas con escasa oferta sanitaria.

Sector: Población general, familias, docentes y centros educativos que desean promover la salud bucal comunitaria.

El objetivo es garantizar que cualquier persona, sin importar su edad o condición, pueda acceder a un servicio dental digno, cercano y de calidad.

- **Segmentación por Intereses:**

Intereses educativos y creativos: Individuos y familias interesados en mejorar su salud bucal y aprender hábitos de higiene adecuados.

Escuelas o centros comunitarios que buscan programas de educación sanitaria y bienestar.

Intereses en sostenibilidad: Personas que valoran proyectos comprometidos con el medio ambiente y el uso responsable de materiales.

Instituciones que promueven prácticas ecológicas y sostenibles en el ámbito sanitario.

Interacción y vínculo familiar: Grupos familiares o vecinales que buscan actividades y talleres que fortalezcan la prevención y la participación colectiva. Comunidades que valoran los proyectos con impacto social y educativo.

- **Segmentación por Edad y Rol:**

Niños o adolescentes: Participan en talleres interactivos y revisiones preventivas adaptadas a su edad.

Se busca inculcar hábitos de higiene bucal desde etapas tempranas mediante juegos y actividades educativas.

Docentes y educadores: Actúan como aliados en la transmisión de conocimientos sobre prevención dental dentro del entorno escolar.

- **Segmentación Geográfica y Socioeconómica:**

Localización: Pueblos rurales, aldeas y zonas alejadas de centros urbanos donde no existen clínicas dentales permanentes.

Comunidades con acceso limitado a transporte o servicios médicos especializados.

Clase social: Público diverso, con distintos niveles de ingreso.

El enfoque principal no está en la capacidad económica, sino en la necesidad sanitaria causada por la falta de infraestructura odontológica cercana.

Este criterio permite que Smile Express atienda a todas las personas que sufren desigualdad territorial en el acceso a la salud bucal.

- **Necesidades y Problemas del Cliente:**

Las comunidades rurales y zonas aisladas enfrentan una serie de necesidades y problemáticas específicas relacionadas con la salud bucal. Estas dificultades no dependen del nivel económico, sino principalmente de la distancia y la falta de servicios odontológicos cercanos.

En primer lugar, los niños y adolescentes suelen crecer sin revisiones periódicas ni orientación profesional sobre higiene dental. Esto provoca una mayor incidencia de caries y enfermedades bucales, además de una escasa cultura preventiva. Smile Express responde a esta necesidad mediante talleres educativos, charlas dinámicas y revisiones gratuitas que enseñan a cuidar la boca desde edades tempranas.

Por otro lado, los adultos también sufren la falta de acceso a servicios básicos de salud dental. Muchos deben desplazarse largas distancias para recibir una consulta o tratamiento, lo que genera costos elevados y pérdida de tiempo. Para ellos, la clínica móvil representa una solución práctica y cercana, ya que ofrece limpiezas, revisiones y tratamientos básicos sin necesidad de salir de su comunidad.

En cuanto a las personas mayores, suelen presentar problemas derivados del envejecimiento dental, como la pérdida de piezas o el deterioro de prótesis, y con frecuencia no cuentan con atención especializada. Smile Express incluye evaluaciones adaptadas a sus necesidades, orientación sobre el cuidado de prótesis y revisiones periódicas que mejoran su calidad de vida.

Asimismo, las escuelas, ayuntamientos y centros de salud locales manifiestan la necesidad de contar con programas de prevención bucodental que puedan integrarse en sus actividades. El proyecto ofrece apoyo educativo, charlas informativas y material didáctico, fomentando la creación de una red comunitaria comprometida con la salud oral.

En conjunto, Smile Express cubre las principales carencias de estos grupos al ofrecer un servicio odontológico accesible, educativo y continuo, que no solo atiende problemas existentes, sino que promueve una cultura de prevención y bienestar duradero dentro de las comunidades.

- **Mercado Multilateral:**

Smile Express opera en un mercado multilateral donde interactúan distintos grupos que se benefician mutuamente

- Pacientes de todas las edades: reciben atención odontológica y educación preventiva en su propia comunidad.
- Centros educativos y docentes: integran los talleres del proyecto en sus programas de salud escolar.
- Ayuntamientos y centros de salud: colaboran facilitando la logística, difusión y coordinación de las jornadas.
- Profesionales odontológicos y voluntarios: contribuyen con su experiencia, ampliando su alcance profesional y su compromiso social.

Esta estructura colaborativa convierte a Smile Express en un proyecto inclusivo, sostenible y de impacto social, capaz de adaptarse a las necesidades de diferentes sectores y edades dentro de una misma comunidad.

