

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Merkatuaren segmentazioa funtsezko elementua da hortz-eskaner baten garapenean eta merkaturatze-estrategian. Guk disenatutatu teknologia osasun sektoreko profesional espezializatuei zuzenduta dago, eta, bereziki, **hortz klinikei, odontologia zentro espezializatuei eta laborategi protesikoei**. Baita ere **ospitaleak** sartu al dira baina ez dira izango gure ohiko bezeroak. Nahita nahiezkoa da klinikak **digitalizazioa** nahi izatea eta **paziente fluxu handia** izatea. Bezero guztiek helburu komun bat dute: prozesu klinikoak digitalizatzea, diagnostikoen zehaztasuna handitzea eta **lan-denborak optimizatzea**. Gure eskanerra helburu komunen aparte baita ere plus batzuk ematen ditu hala nola; txantxarrak detektatzen duen programa, ohiaren anomaliak antzematea eta baita ere odontogramak betetzea, denbora asko aurreztuz higienistei eta modu berean klinikari. Baita espero dugu produktu honekin kliniken bezeroare perfilak zabaltzea eta inklusiboagoak bihurtzea.

Lehenengo Euskal Herri mailan salduko genuke behin jakinda nola joan da eta haien oniritzia irabaziz geografikoki gehio zabalduko genuke gure produktua, Espainia mailan ondoren European eta azkenik mundu osoan. Lehen esan bezala, hortz klinikei zuzenduta dago badakigu esperientziaz eta Araba Autismo elkarteak esan zigunez ez dituztela hartzen paziente modura behar bereziko pertsonak eta gure produktua hori aldatzeko aukera ematen du. Baita ere hitzaldiak egongo dira hobekuntzak proposatzeko eta sektore horretan harremana urte askotarako izateko hori hurrengo dokumentuan azalduko dugu zehatzago.