

PROPOSICIÓN DE VALOR

Se trata de un agrupamiento de los beneficios que nuestra empresa ofrece a nuestros clientes. Es la razón por la que los clientes elegirán nuestra empresa y en este caso nuestro servicio y lo que nos diferencia de la competencia.

¿Qué necesidad o problema resolvemos?

Resolvemos la necesidad a las personas que tengan discapacidades que dificultan el poder acudir a una clínica dental.

¿Qué es lo que nos hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Porque no contamos con este recurso en nuestra población, ya que todas las clínicas se enfocan en la atención presencial. Ninguna de ellas contempla que existen pacientes con dificultades o discapacidades, quienes enfrentan barreras significativas para acceder a la atención odontológica convencional.

La propuesta de valor de nuestra empresa se destaca por varios factores clave, todos enfocados en ofrecer una atención dental accesible y de calidad para personas con discapacidades. Los aspectos más importantes son:

1. **Accesibilidad:** Servicios adaptados, y visitas a domicilio, eliminando barreras físicas y logísticas.
2. **Comodidad:** Atención en el hogar o en instituciones, facilitando el acceso sin necesidad de desplazarse.
3. **Atención especializada y empática:** Personal capacitado para tratar a pacientes con diversas discapacidades, ofreciendo un trato humano y personalizado.
4. **Calidad del servicio:** Tratamientos odontológicos de alta calidad, utilizando recursos de calidad y adecuados.
5. **Seguridad:** Estrictos protocolos de higiene y seguridad a domicilio.
6. **Precio accesible:** Tarifas adaptadas al segmento, con opciones de financiamiento y colaboración con instituciones médicas públicas (Osakidetza).
7. **Conveniencia y flexibilidad:** Horarios amplios y facilidad para agendar citas.
8. **Educación y sensibilización:** Programas para educar a pacientes y sus familias sobre el cuidado dental adecuado.

Estos factores hacen que nuestra propuesta sea integral y adaptada a las necesidades específicas de nuestro público objetivo, mejorando tanto su acceso a los servicios como su experiencia en el cuidado dental.

¿Qué tipo de valor representamos?

El servicio que estamos ofreciendo es **cualitativo**, ya que se enfoca en la experiencia del paciente y en brindar una atención personalizada a personas con discapacidades. Esto incluye aspectos como la empatía, la seguridad, la comodidad y la calidad del trato, que no son fácilmente medibles de forma cuantitativa. Aunque se pueden recopilar datos numéricos como el número de pacientes e ingresos económicos, la propuesta principal se basa en mejorar la experiencia humana y emocional del paciente lo que lo convierte en un servicio principalmente cualitativo.



Conclusión:

La propuesta de valor de nuestra empresa se distingue por su enfoque inclusivo y personalizado, dirigido a resolver las barreras que enfrentan las personas con discapacidades para acceder a servicios odontológicos. Al ofrecer accesibilidad, comodidad, atención especializada, precio adaptado, logramos cubrir una necesidad que no está atendida en nuestra comunidad. Este modelo de servicio, refuerza nuestra posición como líder en innovación y compromiso social en el ámbito odontológico.



CANALES

¿Como vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Como nuestros clientes son personas con diferentes diversidades funcionales, nuestros canales que vamos a crear para que lleguen a ellos serán variados.

- Anuncio televisivo.
- Anuncio por radio.
- Folletos.
- Redes sociales.
- Colaboraciones con asociaciones de diversidades funcionales para que hagan llegar a estas personas nuestro nuevo proyecto.

Servicio odontológico a domicilio

Presentamos un nuevo recurso de atención odontológica a domicilio a personas con diversidades funcionales tales como:

- Psíquica o emocional.
- Sensorial funcional.
- Fibromialgia y fatiga crónica.
- Funcional cognitiva.
- Funcional física.

¡Nos desplazamos a tu casa!

sonrionixdomicilio@gmail.com

945 25 02 86

Portal de Gamarra, L Edificio DEBA.

EQUIPO SONRIONIX

<https://www.youtube.com/watch?v=LdVGuSWmS1w>

SOCIEDADES CLAVE

¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?

Dentro de los distintos proveedores encontrados y los distintos socios, los que más se asemejan a nuestras necesidades y nos pueden aportar más son los siguientes:

- ❖ **Colegio oficial de Odontólogos y estomatólogos de Álava:** Cooperación de derecho público con personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar para el cumplimiento de sus finalidades y ejercicios de sus funciones.
- ❖ **Osakidetza:** Servicio de sanidad pública, universal y de calidad que ofrece el Servicio Vasco de Salud.
- ❖ **Gobierno Vasco (departamento de salud):** sistema sanitario público y de calidad.
- ❖ **Mutuas y aseguradoras:** Son entidades que gestionan las prestaciones sanitarias.
- ❖ **Laboratorios, Farmacéuticas y fabricantes dentales.**
- ❖ **Asociaciones locales:** Son agrupaciones locales con la finalidad de dar prestación de un determinado servicio público o en la ejecución en común de obras y servicios determinados.

¿Por qué son importantes para nosotros?

- ❖ **Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Álava:** Es una corporación de derecho público con personalidad jurídica propia. Algunas de sus funciones son; Colaboración con poderes públicos, fomento de las relaciones profesionales y la contribución a la consecuencia del derecho de los ciudadanos de proteger la salud bucodental y la tutela de la actividad profesional para que se adecue a las necesidades de los pacientes.
Esto nos va a ayudar a garantizar que nuestra clínica cumpla con las normativas sanitarias y deontológicas y, además a proporcionarnos formación continua y actualizaciones sobre regulaciones.
- ❖ **Osakidetza (Servicio Vasco de Salud):** Osakidetza cuenta con un tipo de servicio a domicilio que nos puede ayudar a la captación de clientes, además nos va a facilitar conseguir trámites legales y autorizaciones sanitarias.
- ❖ **Gobierno Vasco - Departamento de Salud:** Contar con la ayuda del Gobierno Vasco nos va ayudar en la gestión de licencias sanitarias y permisos necesarios para abrir nuestra empresa, además nos puede facilitar información sobre subvenciones sobre el sector de la odontología.
- ❖ **Mutuas y aseguradoras:** Tener cierto convenio con diferentes aseguradoras nos puede ayudar en la captación de pacientes con diferentes pólizas, además de ofrecer ciertas ventajas a los pacientes con este tipo de pólizas.
- ❖ **Laboratorios, farmacéuticas y fabricantes dentales:** Nuestra empresa tiene que contar con proveedores de prótesis, coronas, implantes, materiales anestésicos, composites, adhesivos... etc para garantizar un servicio con las mejores calidades posibles. Entre sus funciones está el diseño y la fabricación de la prótesis (corona, implantes, dentadura postizas, férulas) Desarrollar y comercializar productos para el cuidado oral. También fabricar diferentes tipos de instrumentos necesario para la empresa por ejemplo (silla dental, instrumental rotatorio, equipaje para radiografía y la esterilización).
- ❖ **Asociaciones locales:** Contar con la colaboración de asociaciones locales nos puede ayudar a dar un empuje a nuestra empresa como por ejemplo con asociaciones de marketing, radio, televisión... para dar a conocer nuestra empresa. Contamos con la ayuda de diferentes asociaciones con personas con discapacidades físicas en Vitoria-Gasteiz, como pueden ser: APDEMA (Asociación a favor de Personas con Discapacidad Intelectual de Álava), EGINAREN EGINEZ (Asociación de Personas con Discapacidad Física de Álava) y ASAFES (Asociación Alavesa de Familiares y Personas con Enfermedad Mental).



SONRIONIX

FUENTES DE INGRESO

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

En cuanto a la cantidad económica, queremos que los precios sean equitativos para todos los clientes, pero a la vez, que obtengamos ganancias. Tenemos que tener en cuenta, que aparte del tratamiento también tendremos que desplazarnos, por lo que en ese precio del tratamiento se añadirá una cantidad de importe adicional por el transporte.

Los tratamientos queremos que sigan con unos precios aproximados a los estándar que existen en nuestro sector. El importe adicional que consideramos adecuado para cubrir el transporte es de 7,50€, para todos los usuarios. Los **precios** serán **fijos**.

Como **método de pago**, daremos varias opciones a nuestros usuarios:

- a) Pago inmediato.
- b) Pago por plazos (Se dará un precio inicial y el restante se dividirá en mensualidades). Pondremos un precio mínimo a partir del cual se pueda acceder a este método de pago.

La manera de generar fuentes de ingresos, será una **prima por uso**. Prima por uso se refiere a un modelo de ingresos basado en el pago por el uso de un servicio. En este caso, los clientes están pagando por un tratamiento dental pero también por el transporte del odontólogo o higienista a su domicilio. El cliente, como ya hemos mencionado, pagará por ambos servicios.



SONRIONIX

CANALES

¿Como vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Como nuestros clientes son personas con diferentes diversidades funcionales, nuestros canales que vamos a crear para que lleguen a ellos serán variados.

- Anuncio televisivo.
- Anuncio por radio.
- Folletos.
- Redes sociales.
- Colaboraciones con asociaciones de diversidades funcionales para que hagan llegar a estas personas nuestro nuevo proyecto.

Servicio odontológico a domicilio

Presentamos un nuevo recurso de atención odontológica a domicilio a personas con diversidades funcionales tales como:

- Psíquica o emocional.
- Sensorial funcional.
- Fibromialgia y fatiga crónica.
- Funcional cognitiva.
- Funcional física.

¡Nos desplazamos a tu casa!

sonrionixdomicilio@gmail.com

945 25 02 86

Portal de Gamarra, L Edificio DEBA.

EQUIPO SONRIONIX

<https://www.youtube.com/watch?v=LdVGuSWmS1w>

RELACIONES CON CLIENTES

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Para nuevos clientes podremos emplear la primera visita gratuita ya que esto siempre llama mucho la atención.

Para mantener a nuestros clientes tenemos que ofrecer un servicio muy cercano, enfocándonos en la comodidad y trato del paciente.

Para seguir manteniendo nuestros clientes podemos ofrecer descuentos exclusivos para clientes fieles a nuestros servicios.

Para el crecimiento de nuestros clientes podemos crear planes de cuidados continuos como la creación de paquetes, por ejemplo chequeos trimestrales. Se puede crear un sistema en el que los clientes puedan ir acumulando puntos y por ejemplo por cada 5 citas una limpieza gratis.



RECURSOS CLAVE

¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitamos para que nuestro proyecto funcione?

1. Prestaremos una atención odontológica inclusiva y especializada, adaptando nuestros servicios a las necesidades físicas, cognitivas y emocionales de nuestros pacientes. Les brindaremos comodidad y seguridad, garantizando una atención de calidad.
2. Nuestra clínica contará con atención a domicilio y contará con transporte especializado.
3. Nuestros profesionales estarán capacitados garantizando una atención de calidad. Además contarán con una formación para una atención integral aportando apoyo emocional y una educación en el cuidado bucal.

Recursos físicos:

- Nuestro servicio trata de atención domiciliaria contando con herramientas de calidad.
- Transporte especializado. Contaremos con una furgoneta de empresa en la que llevaremos todo el material, equipos e instrumental necesario.
- Contaremos con maquinaria de radiografías como la intraoral.

Recursos intelectuales:

- Contaremos con protocolos específicos para tratar a las personas con discapacidades.
- Contaremos con Software para la gestión del historial clínico, gestión de citas y el seguimiento.

Recursos humanos:

- Nuestro equipo estará capacitado tanto a la hora de gestionar los tratamientos como a la hora de gestionar trámites administrativos. Contaremos con cuatro odontólogos y cinco higienistas. Dentro de los odontólogos con los que contaremos, dos de ellos serán generales, otro ortodoncista y otro periodoncista. Teniendo odontólogos de diferentes especialidades podremos cubrir más necesidades odontológicas. Los higienistas seremos los miembros de Sonrionix.

Recursos financieros:

Durante el inicio buscaremos **financiación bancaria** por préstamos comerciales con un plan de negocio detallado. Una vez que ya tengamos cierto recorrido y hayamos tenido el beneficio suficiente valoraremos contar con la colaboración de recursos aportados por otras **organizaciones**.

También podremos contar con subvenciones de **Lanbide** que es un servicio vasco de empleo que destina un total de 1.800.000 € para ayudas económicas empresariales. Pueden acceder a ayudas todas las personas físicas tales como empresarios o profesionales individuales. Para solicitar las ayudas uno de los requisitos es que la actividad empresarial debe tener domicilio social y fiscal en la comunidad autónoma del País Vasco. Otro de los requisitos es que la persona beneficiaria debe estar empadronada y tener residencia efectiva en la CAPV y haber estado desempleada e inscrita como demandante de empleo en Lanbide. En este caso nosotros cumplimos con los requisitos mencionados por lo que consideramos este recurso valioso para poner nuestro proyecto en marcha. La cantidad general de la ayuda será de 2.500 € por persona, aunque puede aumentarse en casos específicos. En nuestro caso, hay 4 personas de entre 18 a 30 años, por lo que la cuantía se ve incrementada un 15%.

ACTIVIDADES CLAVE

¿Cuáles son las cosas más importantes que debemos hacer para que nuestro proyecto funcione?

Para que nuestro proyecto funcione necesitamos enfocarnos en:

Ofrecer un servicio excepcional, para ello contamos con personal altamente cualificado en este tipo de personas.

Equipamiento adecuado, para ello no dejaremos de invertir en instrumental odontológico para que nuestros clientes siempre estén lo más satisfechos posible con nuestros servicios.

Perfil del cliente, para ello investigaremos a fondo cuales son las necesidades, preocupaciones y deseos de nuestros clientes conversando con sus familiares, cuidadores...

Implementación de encuestas, esto nos servirá para tener una retroalimentación constante sobre nuestros servicios y así conocer qué es lo que mejor hacer o lo que peor hacemos para poder corregir los errores y seguir creciendo para que nuestros clientes estén lo más satisfechos posible.



SONRIONIX

ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro proyecto?

- Materiales.
- Transporte.
- Local / Almacén.

¿Qué características tienen estos costes?

En cuanto a materiales y transporte, son **costes variables**. Esto se debe a que estos costos dependen directamente del volumen de producción o de la empresa. Es decir, cuanto más instrumental necesitemos o más tratamientos realicemos, mayores serán los costes de materiales y transporte.

En cuanto a la adquisición de **materiales**, intentaremos conseguir lo que necesitamos a través de canales que ofrecen materiales odontológicos con un menor coste.

En cuanto al **transporte**, hemos encontrado un vehículo que creemos adecuado para transportar material y transportarnos nosotros. Vamos a suscribirnos al plan de EuropCar, es una empresa que se dedica al alquiler de vehículos tanto particulares como de empresas. El coste del alquiler del vehículo al mes será de 435€/mes.

Además por la contratación de este servicio contamos con una serie de ventajas que nos va a ahorrar bastante dinero respecto al mantenimiento, seguro, daños... del vehículo.



myEuropcar: Tu suscripción de coche flexible

- Desde 412€ al mes
- Todo incluido salvo el combustible
- Máxima flexibilidad

[Más información](#)



Duración	1 mes+
Compromiso	Ningún
Vehículo disponible inmediatamente	Si
Depreciación del vehículo	Ningún
Asistencia/ Gestión de daños	Incluido
Mantenimiento/ Servicios	Incluido
Seguro	Incluido
Cuota de salida	Ningún

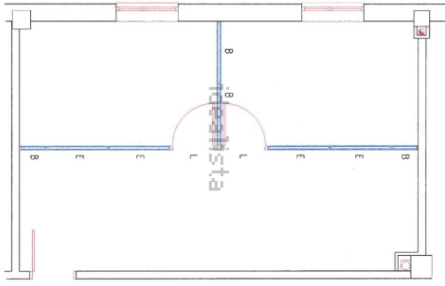
En cuanto al alquiler de un local o almacén, constituyen unos **costes fijos**, ya que no cambian el coste en función de la producción.

Hemos encontrado un **local** que creemos que puede adecuarse a nuestras necesidades en cuanto a espacio y que se adecúa a nuestras posibilidades económicas.

Es un local ubicado en la primera planta del edificio DEBA en Portal de Gamarra, 1. Consta de 44 m2 construidos y 35 m2 útiles. Cuenta con una planta de garaje en la que podríamos estacionar nuestro medio de transporte.

Además, está adaptado a personas con movilidad reducida, tiene salida de emergencia y tiene detectores de incendio, por lo que lo consideramos un lugar seguro.

El precio es de 320€ al mes, un precio que consideramos asequible.



PROPOSICIÓN DE VALOR

Se trata de un agrupamiento de los beneficios que nuestra empresa ofrece a nuestros clientes. Es la razón por la que los clientes elegirán nuestra empresa y en este caso nuestro servicio y lo que nos diferencia de la competencia.

¿Qué necesidad o problema resolvemos?

Resolvemos la necesidad a las personas que tengan discapacidades que dificultan el poder acudir a una clínica dental.

¿Qué es lo que nos hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Porque no contamos con este recurso en nuestra población, ya que todas las clínicas se enfocan en la atención presencial. Ninguna de ellas contempla que existen pacientes con dificultades o discapacidades, quienes enfrentan barreras significativas para acceder a la atención odontológica convencional.

La propuesta de valor de nuestra empresa se destaca por varios factores clave, todos enfocados en ofrecer una atención dental accesible y de calidad para personas con discapacidades. Los aspectos más importantes son:

1. **Accesibilidad:** Servicios adaptados, y visitas a domicilio, eliminando barreras físicas y logísticas.
2. **Comodidad:** Atención en el hogar o en instituciones, facilitando el acceso sin necesidad de desplazarse.
3. **Atención especializada y empática:** Personal capacitado para tratar a pacientes con diversas discapacidades, ofreciendo un trato humano y personalizado.
4. **Calidad del servicio:** Tratamientos odontológicos de alta calidad, utilizando recursos de calidad y adecuados.
5. **Seguridad:** Estrictos protocolos de higiene y seguridad a domicilio.
6. **Precio accesible:** Tarifas adaptadas al segmento, con opciones de financiamiento y colaboración con instituciones médicas públicas (Osakidetza).
7. **Conveniencia y flexibilidad:** Horarios amplios y facilidad para agendar citas.
8. **Educación y sensibilización:** Programas para educar a pacientes y sus familias sobre el cuidado dental adecuado.

Estos factores hacen que nuestra propuesta sea integral y adaptada a las necesidades específicas de nuestro público objetivo, mejorando tanto su acceso a los servicios como su experiencia en el cuidado dental.

¿Qué tipo de valor representamos?

El servicio que estamos ofreciendo es **cualitativo**, ya que se enfoca en la experiencia del paciente y en brindar una atención personalizada a personas con discapacidades. Esto incluye aspectos como la empatía, la seguridad, la comodidad y la calidad del trato, que no son fácilmente medibles de forma cuantitativa. Aunque se pueden recopilar datos numéricos como el número de pacientes e ingresos económicos, la propuesta principal se basa en mejorar la experiencia humana y emocional del paciente lo que lo convierte en un servicio principalmente cualitativo.



Conclusión:

La propuesta de valor de nuestra empresa se distingue por su enfoque inclusivo y personalizado, dirigido a resolver las barreras que enfrentan las personas con discapacidades para acceder a servicios odontológicos. Al ofrecer accesibilidad, comodidad, atención especializada, precio adaptado, logramos cubrir una necesidad que no está atendida en nuestra comunidad. Este modelo de servicio, refuerza nuestra posición como líder en innovación y compromiso social en el ámbito odontológico.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Consiste en definir el cliente/s a los que vamos a dirigirnos ya que estos son el objetivo que pretendemos alcanzar con nuestro proyecto.

Para satisfacer mejor sus necesidades debemos agruparlos en base a características especiales. Debemos tener en cuenta a qué segmentos de mercados pretende dirigirse y cuáles va a ignorar. Diseñaremos cuidadosamente nuestro modelo de negocio conociendo exhaustivamente las necesidades de nuestros clientes.

¿Quiénes son nuestros clientes?

- Pacientes con diversidad funcional física.
- Pacientes con diversidad funcional sensorial.
- Pacientes con diversidad funcional cognitiva.
- Pacientes con diversidad funcional psíquica o emocional.
- Pacientes con diversidad funcional invisible.

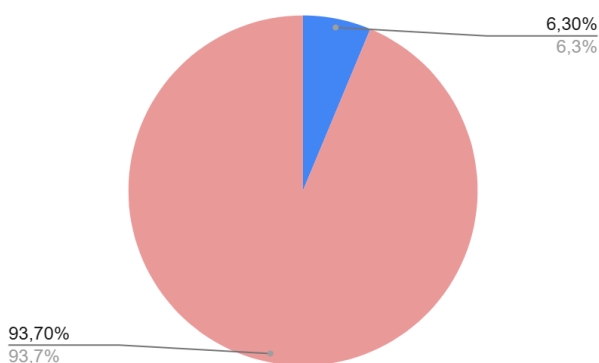
¿Cuáles son las características de estos clientes?

Personas con diversidad funcional psíquica emocional La diversidad funcional, psíquica o emocional se refiere a las dificultades relacionadas con la salud mental o emocional. Las personas que tienen estos trastornos psíquicos pueden sufrir variaciones en el comportamiento, estado de ánimo o capacidad para manejar situaciones. Estas condiciones pueden afectar a la capacidad de estas personas de hacer una vida normal, o incluso de salir a la calle, ya que puede suponer un factor estresante que no pueden afrontar ante su situación. Aquí encontramos algún ejemplo : ❖ Trastornos de ansiedad: Son afecciones en las que la ansiedad no desaparece y empeora con el tiempo. Los síntomas pueden interferir en las actividades diarias, como el desempeño en el trabajo, la escuela, y las relaciones entre personas. ❖ Trastornos del estado de ánimo (Depresión o trastorno bipolar): Pueden afectar significativamente al comportamiento y	Pacientes con diversidad funcional sensorial Son personas con limitaciones en los sentidos ,como la vista, el oído. Por ejemplo: ❖ Discapacidad de visión: Pérdida de visión parcial, o completa.
	Pacientes con diversidad funcional invisible Esto hace referencia a discapacidades que no son visibles a simple vista, es decir la persona puede aparentar estar bien pero esto afecta de manera significativa a su vida. ❖ Pacientes con dolor/fatiga crónica: Las personas con síndrome de dolor/fatiga crónica pueden parecer sanas por fuera, pero luchan con niveles extremos de cansancio y otras limitaciones físicas o cognitivas. ❖ Pacientes con fibromialgia: Esta enfermedad afecta a la energía y la salud general sin ser visibles.

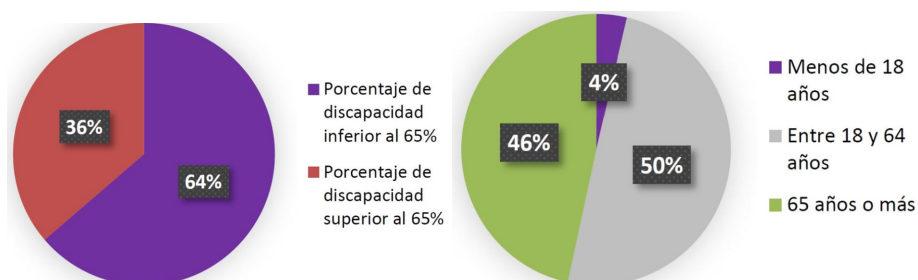
emociones y resultar incapacitantes. ❖ Esquizofrenia: Un trastorno mental grave que afecta a la forma en la que una persona siente y actúa. Pueden tener problemas de ansiedad y depresión, volviendo al punto anterior.	
Pacientes con diversidad funcional cognitiva Estas implican dificultades en áreas como la atención, el aprendizaje, la memoria, el razonamiento o la resolución de problemas. Esta diversidad se refiere a cómo la persona procesa la información. ❖ Trastornos del espectro autista (TEA): condiciones que afectan a la interacción social, la comunicación y el comportamiento. ❖ Síndrome de down: Una condición genética que causa discapacidad intelectual y otras dificultades cognitivas. ❖ Demencia: Pérdida progresiva de las capacidades cognitivas, como puede ser la enfermedad del Alzheimer.	
Pacientes con diversidad funcional física Se refiere a personas que enfrentan limitaciones en su movimiento corporal. Estas condiciones pueden ser permanentes o temporales. A Continuación, se presentarán algunos ejemplos: ❖ Parálisis: Personas que han perdido la movilidad de una parte de su cuerpo. ❖ Amputaciones: Personas que han perdido una extremidad del cuerpo, ya sea de manera total o parcial. ❖ Discapacidad motora: Personas que tienen dificultades para moverse debido a una parálisis cerebral o enfermedades neuromusculares, como la esclerosis lateral amiotrófica (ELA).	

Datos:

En la población vasca podemos encontrar un 6,3% de diversidad de discapacidades funcionales, frente al 93,70% que no los tienen, como podemos ver en el siguiente gráfico: En la población vasca hay un total de 2.208.007 habitantes, este gráfico nos quiere decir que 139.104 personas (6,3%) cuentan con una discapacidad funcional.



De ese porcentaje el 36% de las personas presentan una discapacidad inferior al 65%, mientras que el 64% presentan una discapacidad mayor al 65%. Donde el 4% son personas menores de edad, el 50% son personas entre 18 - 64 años y el 46% son personas mayores de 65%.



Viendo estos resultados en el País Vasco, podemos hacernos una idea de la situación de nuestra ciudad en cuanto a cantidad de personas con diversidades funcionales. En Vitoria, hay un número aproximado de 23.000 personas que tienen una discapacidad superior al 33%, por lo que tenemos una gran cantidad de personas a las que les pueden hacer falta nuestros servicios. Como hemos mencionado, no existe un recurso odontológico que preste atención a las personas que por su condición no pueden acudir a una clínica.

SOCIEDADES CLAVE

¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?

Dentro de los distintos proveedores encontrados y los distintos socios, los que más se asemejan a nuestras necesidades y nos pueden aportar más son los siguientes:

- ❖ **Colegio oficial de Odontólogos y estomatólogos de Álava:** Cooperación de derecho público con personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar para el cumplimiento de sus finalidades y ejercicios de sus funciones.
- ❖ **Osakidetza:** Servicio de sanidad pública, universal y de calidad que ofrece el Servicio Vasco de Salud.
- ❖ **Gobierno Vasco (departamento de salud):** sistema sanitario público y de calidad.
- ❖ **Mutuas y aseguradoras:** Son entidades que gestionan las prestaciones sanitarias.
- ❖ **Laboratorios, Farmacéuticas y fabricantes dentales.**
- ❖ **Asociaciones locales:** Son agrupaciones locales con la finalidad de dar prestación de un determinado servicio público o en la ejecución en común de obras y servicios determinados.

¿Por qué son importantes para nosotros?

- ❖ **Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Álava:** Es una corporación de derecho público con personalidad jurídica propia. Algunas de sus funciones son; Colaboración con poderes públicos, fomento de las relaciones profesionales y la contribución a la consecuencia del derecho de los ciudadanos de proteger la salud bucodental y la tutela de la actividad profesional para que se adecue a las necesidades de los pacientes.
Esto nos va a ayudar a garantizar que nuestra clínica cumpla con las normativas sanitarias y deontológicas y, además a proporcionarnos formación continua y actualizaciones sobre regulaciones.
- ❖ **Osakidetza (Servicio Vasco de Salud):** Osakidetza cuenta con un tipo de servicio a domicilio que nos puede ayudar a la captación de clientes, además nos va a facilitar conseguir trámites legales y autorizaciones sanitarias.
- ❖ **Gobierno Vasco - Departamento de Salud:** Contar con la ayuda del Gobierno Vasco nos va ayudar en la gestión de licencias sanitarias y permisos necesarios para abrir nuestra empresa, además nos puede facilitar información sobre subvenciones sobre el sector de la odontología.
- ❖ **Mutuas y aseguradoras:** Tener cierto convenio con diferentes aseguradoras nos puede ayudar en la captación de pacientes con diferentes pólizas, además de ofrecer ciertas ventajas a los pacientes con este tipo de pólizas.
- ❖ **Laboratorios, farmacéuticas y fabricantes dentales:** Nuestra empresa tiene que contar con proveedores de prótesis, coronas, implantes, materiales anestésicos, composites, adhesivos... etc para garantizar un servicio con las mejores calidades posibles. Entre sus funciones está el diseño y la fabricación de la prótesis (corona, implantes, dentadura postizas, férulas) Desarrollar y comercializar productos para el cuidado oral. También fabricar diferentes tipos de instrumentos necesario para la empresa por ejemplo (silla dental, instrumental rotatorio, equipaje para radiografía y la esterilización).
- ❖ **Asociaciones locales:** Contar con la colaboración de asociaciones locales nos puede ayudar a dar un empuje a nuestra empresa como por ejemplo con asociaciones de marketing, radio, televisión... para dar a conocer nuestra empresa. Contamos con la ayuda de diferentes asociaciones con personas con discapacidades físicas en Vitoria-Gasteiz, como pueden ser: APDEMA (Asociación a favor de Personas con Discapacidad Intelectual de Álava), EGINAREN EGINEZ (Asociación de Personas con Discapacidad Física de Álava) y ASAFES (Asociación Alavesa de Familiares y Personas con Enfermedad Mental).



SONRIONIX

FUENTES DE INGRESO

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

En cuanto a la cantidad económica, queremos que los precios sean equitativos para todos los clientes, pero a la vez, que obtengamos ganancias. Tenemos que tener en cuenta, que aparte del tratamiento también tendremos que desplazarnos, por lo que en ese precio del tratamiento se añadirá una cantidad de importe adicional por el transporte.

Los tratamientos queremos que sigan con unos precios aproximados a los estándar que existen en nuestro sector. El importe adicional que consideramos adecuado para cubrir el transporte es de 7,50€, para todos los usuarios. Los **precios** serán **fijos**.

Como **método de pago**, daremos varias opciones a nuestros usuarios:

- a) Pago inmediato.
- b) Pago por plazos (Se dará un precio inicial y el restante se dividirá en mensualidades). Pondremos un precio mínimo a partir del cual se pueda acceder a este método de pago.

La manera de generar fuentes de ingresos, será una **prima por uso**. Prima por uso se refiere a un modelo de ingresos basado en el pago por el uso de un servicio. En este caso, los clientes están pagando por un tratamiento dental pero también por el transporte del odontólogo o higienista a su domicilio. El cliente, como ya hemos mencionado, pagará por ambos servicios.



SONRIONIX

CANALES

¿Como vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Como nuestros clientes son personas con diferentes diversidades funcionales, nuestros canales que vamos a crear para que lleguen a ellos serán variados.

- Anuncio televisivo.
- Anuncio por radio.
- Folletos.
- Redes sociales.
- Colaboraciones con asociaciones de diversidades funcionales para que hagan llegar a estas personas nuestro nuevo proyecto.

Servicio odontológico a domicilio

Presentamos un nuevo recurso de atención odontológica a domicilio a personas con diversidades funcionales tales como:

- Psíquica o emocional.
- Sensorial funcional.
- Fibromialgia y fatiga crónica.
- Funcional cognitiva.
- Funcional física.

¡Nos desplazamos a tu casa!

sonrionixdomicilio@gmail.com

945 25 02 86

Portal de Gamarra, L Edificio DEBA.

EQUIPO SONRIONIX

<https://www.youtube.com/watch?v=LdVGuSWmS1w>

RELACIONES CON CLIENTES

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Para nuevos clientes podremos emplear la primera visita gratuita ya que esto siempre llama mucho la atención.

Para mantener a nuestros clientes tenemos que ofrecer un servicio muy cercano, enfocándonos en la comodidad y trato del paciente.

Para seguir manteniendo nuestros clientes podemos ofrecer descuentos exclusivos para clientes fieles a nuestros servicios.

Para el crecimiento de nuestros clientes podemos crear planes de cuidados continuos como la creación de paquetes, por ejemplo chequeos trimestrales. Se puede crear un sistema en el que los clientes puedan ir acumulando puntos y por ejemplo por cada 5 citas una limpieza gratis.



RECURSOS CLAVE

¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitamos para que nuestro proyecto funcione?

1. Prestaremos una atención odontológica inclusiva y especializada, adaptando nuestros servicios a las necesidades físicas, cognitivas y emocionales de nuestros pacientes. Les brindaremos comodidad y seguridad, garantizando una atención de calidad.
2. Nuestra clínica contará con atención a domicilio y contará con transporte especializado.
3. Nuestros profesionales estarán capacitados garantizando una atención de calidad. Además contarán con una formación para una atención integral aportando apoyo emocional y una educación en el cuidado bucal.

Recursos físicos:

- Nuestro servicio trata de atención domiciliaria contando con herramientas de calidad.
- Transporte especializado. Contaremos con una furgoneta de empresa en la que llevaremos todo el material, equipos e instrumental necesario.
- Contaremos con maquinaria de radiografías como la intraoral.

Recursos intelectuales:

- Contaremos con protocolos específicos para tratar a las personas con discapacidades.
- Contaremos con Software para la gestión del historial clínico, gestión de citas y el seguimiento.

Recursos humanos:

- Nuestro equipo estará capacitado tanto a la hora de gestionar los tratamientos como a la hora de gestionar trámites administrativos. Contaremos con cuatro odontólogos y cinco higienistas. Dentro de los odontólogos con los que contaremos, dos de ellos serán generales, otro ortodoncista y otro periodoncista. Teniendo odontólogos de diferentes especialidades podremos cubrir más necesidades odontológicas. Los higienistas seremos los miembros de Sonrionix.

Recursos financieros:

Durante el inicio buscaremos **financiación bancaria** por préstamos comerciales con un plan de negocio detallado. Una vez que ya tengamos cierto recorrido y hayamos tenido el beneficio suficiente valoraremos contar con la colaboración de recursos aportados por otras **organizaciones**.

También podremos contar con subvenciones de **Lanbide** que es un servicio vasco de empleo que destina un total de 1.800.000 € para ayudas económicas empresariales. Pueden acceder a ayudas todas las personas físicas tales como empresarios o profesionales individuales. Para solicitar las ayudas uno de los requisitos es que la actividad empresarial debe tener domicilio social y fiscal en la comunidad autónoma del País Vasco. Otro de los requisitos es que la persona beneficiaria debe estar empadronada y tener residencia efectiva en la CAPV y haber estado desempleada e inscrita como demandante de empleo en Lanbide. En este caso nosotros cumplimos con los requisitos mencionados por lo que consideramos este recurso valioso para poner nuestro proyecto en marcha. La cantidad general de la ayuda será de 2.500 € por persona, aunque puede aumentarse en casos específicos. En nuestro caso, hay 4 personas de entre 18 a 30 años, por lo que la cuantía se ve incrementada un 15%.



SONRIONIX

ACTIVIDADES CLAVE

¿Cuáles son las cosas más importantes que debemos hacer para que nuestro proyecto funcione?

Para que nuestro proyecto funcione necesitamos enfocarnos en:

Ofrecer un servicio excepcional, para ello contamos con personal altamente cualificado en este tipo de personas.

Equipamiento adecuado, para ello no dejaremos de invertir en instrumental odontológico para que nuestros clientes siempre estén lo más satisfechos posible con nuestros servicios.

Perfil del cliente, para ello investigaremos a fondo cuales son las necesidades, preocupaciones y deseos de nuestros clientes conversando con sus familiares, cuidadores...

Implementación de encuestas, esto nos servirá para tener una retroalimentación constante sobre nuestros servicios y así conocer qué es lo que mejor hacer o lo que peor hacemos para poder corregir los errores y seguir creciendo para que nuestros clientes estén lo más satisfechos posible.



SONRIONIX

ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro proyecto?

- Materiales.
- Transporte.
- Local / Almacén.

¿Qué características tienen estos costes?

En cuanto a materiales y transporte, son **costes variables**. Esto se debe a que estos costos dependen directamente del volumen de producción o de la empresa. Es decir, cuanto más instrumental necesitemos o más tratamientos realicemos, mayores serán los costes de materiales y transporte.

En cuanto a la adquisición de **materiales**, intentaremos conseguir lo que necesitamos a través de canales que ofrecen materiales odontológicos con un menor coste.

En cuanto al **transporte**, hemos encontrado un vehículo que creemos adecuado para transportar material y transportarnos nosotros. Vamos a suscribirnos al plan de EuropCar, es una empresa que se dedica al alquiler de vehículos tanto particulares como de empresas. El coste del alquiler del vehículo al mes será de 435€/mes.

Además por la contratación de este servicio contamos con una serie de ventajas que nos va a ahorrar bastante dinero respecto al mantenimiento, seguro, daños... del vehículo.



myEuropcar: Tu suscripción de coche flexible

- Desde 412€ al mes
- Todo incluido salvo el combustible
- Máxima flexibilidad

[Más información](#)



Duración	1 mes+
Compromiso	Ningún
Vehículo disponible inmediatamente	Si
Depreciación del vehículo	Ningún
Asistencia/ Gestión de daños	Incluido
Mantenimiento/ Servicios	Incluido
Seguro	Incluido
Cuota de salida	Ningún

En cuanto al alquiler de un local o almacén, constituyen unos **costes fijos**, ya que no cambian el coste en función de la producción.

Hemos encontrado un **local** que creemos que puede adecuarse a nuestras necesidades en cuanto a espacio y que se adecúa a nuestras posibilidades económicas.

Es un local ubicado en la primera planta del edificio DEBA en Portal de Gamarra, 1. Consta de 44 m2 construidos y 35 m2 útiles. Cuenta con una planta de garaje en la que podríamos estacionar nuestro medio de transporte.

Además, está adaptado a personas con movilidad reducida, tiene salida de emergencia y tiene detectores de incendio, por lo que lo consideramos un lugar seguro.

El precio es de 320€ al mes, un precio que consideramos asequible.

