

Fase 4: Fuentes de ingresos

Objetivo: Identificar y analizar las fuentes de ingresos de tu negocio, definiendo cómo generarán valor económico en el corto y largo plazo.

Instrucciones:

1. Identificación de las fuentes de ingresos:

- o Enumera las principales formas en las que tu negocio obtendrá ingresos (venta directa, suscripciones, publicidad, licencias, etc.).**
- o Explica cómo estas fuentes están alineadas con tu propuesta de valor y tus segmentos de clientes.**

Nuestras fuentes principales de ingresos son las siguientes:

- 1- Servicios de fisioterapia individualizados; tratamientos específicos para cada persona que se centren en el tipo de lesión que tiene el paciente.
- 2- Terapias especializadas; tratamientos específicos o servicios que se centran en el momento específico del paciente como son la punción seca, electroterapia, crioterapia...
- 3- Rehabilitación deportiva centrada en los deportistas de alto rendimiento para su evolución con la lesión.
- 4- Clases de fisiopilates o yoga.
- 5- Servicios de nutrición
- 6- Servicios de entrenamiento personal

Con esto ganamos que todas estén alineadas entre si ya que utilizamos una estrategia de retención de clientes, utilizaremos las terapias individuales para tratar al cliente después le recomendaríamos servicios de terapia especializada o grupos de fisiopilates. Ganamos clientes que estén unidos a nosotros y que sean fijos.

2. Modelo de precios:

- o Describe cómo establecerás los precios para tus productos o servicios. Indica si utilizarás precios fijos, precios variables, precios personalizados o alguna combinación.**

PRECIOS:

- Primera consulta: 40\$
- Consultas seguidas/Rehabilitación deportiva (cada sesión): 36\$
- Descarga muscular: 25\$
- Terapias Especializadas (punción seca, electroterapia, hidroterapia..): 45\$
- Bonos de Tratamientos: 210\$ (7 sesiones)
- Servicios de nutrición: 36\$ por cada sesión
- Clases Grupales: 45\$ al mes
- Entrenamiento personal: 40\$ al mes

Utilizaríamos tanto precios fijos, como la primera consulta y la rehabilitación deportiva, y precios variables que serán puestos por la demanda de las clases grupales o de los servicios de nutrición.

3. Tipos de ingresos:

Clasifica tus ingresos según su naturaleza:

♣ **Ingresos recurrentes:** Ofrecemos membresías sobre fisioterapia y nutrición, suscripciones de alto rendimiento y programas de bienestar cooperativo. (Pago de un número de clases / sesiones / revisiones, etc.)

♣ **Ingresos puntuales:** Consultas iniciales o de valoración al paciente, tratamientos de fisioterapia y sesiones puntuales de alto rendimiento, consultas individuales de nutrición y venta de suplementación y productos deportivos. (Creatina, proteína, Omega 3, etc.)

♣ **Otros tipos relevantes para tu modelo:** Talleres, incentivos por referidos y comisiones y contratos con seguros de salud. (Programas de referencia).

4. Descuentos y promociones:

o Define si ofrecerás descuentos, ofertas especiales o promociones para atraer clientes.

Sí que ofreceremos descuentos, ofertas especiales o promociones para atraer clientes, como bien explicamos en la siguiente pregunta.

o Especifica en qué situaciones o segmentos de clientes aplicarás estas estrategias.

- **Nuevos clientes:**
 - + Ofrecer descuentos en la primera sesión o evaluación inicial para atraer pacientes que estén considerando probar los servicios de la clínica. Esto puede incluir un porcentaje de descuento o una sesión gratuita al contratar un paquete.
- **Fidelización de clientes recurrentes:**
 - + Implementar promociones para clientes frecuentes, como descuentos en la décima sesión o un precio reducido al adquirir bonos de varias sesiones por adelantado, incentivando la continuidad del tratamiento.
- **Segmentos específicos:**
 - + Aplicar tarifas especiales para ciertos grupos, como estudiantes, deportistas afiliados a clubes, personas mayores o familias que contraten tratamientos para varios miembros. Esto permite captar clientes de segmentos con alta sensibilidad al precio.
- **Promociones por temporadas o fechas especiales:**
 - + Aprovechar campañas como "Mes de la salud" o promociones de verano para impulsar la demanda en períodos más tranquilos, con descuentos específicos o sesiones grupales a menor costo.

5. Estrategia de monetización a largo plazo:

Reflexiona sobre cómo evolucionarán tus fuentes de ingresos con el tiempo.

- + Es importante que nuestros ingresos recurrentes evolucionen, ya sea mediante las membresías o suscripciones. Es importante porque es la base de la clínica (bonos, suscripciones, planes, nutrición, fisioterapia, plataforma, etc.). Además, también que evolucionen los ingresos puntuales ampliando los servicios (más especializaciones) y crear una marca propia, de ropa, por ejemplo, además de tener un convenio con una empresa de suplementación y poder vender también los productos. Finalmente diversificar los ingresos a medida que la clínica crece, como invirtiendo en otra clínica o alianzas con una entidad deportiva o progresar en nuestras aplicaciones y o página web. También ofrecer modelos de negocio “B2B” (ofrecer servicios a hoteles, spas, gimnasios exclusivos, etc.)

Explica cómo planeas asegurar la sostenibilidad y crecimiento de tu negocio en términos de generación de ingresos.

- **Diversificación de servicios**
 - + Ofrecer servicios especializados permite captar distintos segmentos del mercado y reducir la dependencia de un único tipo de cliente. Además, incorporar terapias complementarias, talleres grupales o programas de prevención puede aumentar las fuentes de ingresos.
- **Fidelización de clientes**
 - + Implementar estrategias para retener pacientes, como planes de tratamiento a largo plazo, descuentos en bonos de sesiones o programas de recompensas por referidos. La fidelización no solo garantiza ingresos recurrentes, sino que también fortalece la reputación de la clínica.
- **Colaboraciones y alianzas estratégicas**
 - + Establecer acuerdos con aseguradoras, clubes deportivos, empresas locales o escuelas para garantizar un flujo constante de clientes referidos. Este modelo amplía la base de pacientes y fomenta relaciones de largo plazo que generan ingresos estables.
- **Optimización de recursos y control de costes**
 - + Maximizar la ocupación de la agenda mediante un sistema de gestión eficiente que reduzca tiempos muertos. Al mismo tiempo, controlar los gastos operativos sin comprometer la calidad asegura una mayor rentabilidad.
- **Marketing digital y visibilidad**
 - + Utilizar estrategias de marketing digital para captar nuevos clientes, como anuncios en redes sociales. Esto genera un flujo constante de nuevos pacientes, impulsando el crecimiento del negocio.