

Diru - iturriak:

Hortz-klinikak dituzten laborategi protesikoak konektatzen dituen aplikazio baterako, funtsezkoa da hainbat diru-sarrera iturri definitzea, proiektuaren errentagarritasuna eta hazkunde iraunkorra ziurtatzeko.

1. Hileko edo urteko harpidetza:

- Laborategi protesikoak: Tarifa bat kobratzea hilero edo urtero laborategiei, plataformara sartzeko eta hortz-klinikekin konektatzeko.
- Hortz-klinikak: Harpidetza-planak eskaintzea, klinikek laborategi protesikoen katalogo batean sartzeko, eskaerak egiteko edo elkarreraginak kudeatzeko aukera izan dezaten.
- Harpidetza-maila desberdinak: Harpidetza-maila desberdinak eskaintzea, erabiltzaileen beharren arabera ezaugarri eksklusiboekin, hala nola txostenetarako sarbidea, eskaeren historia, jardunari buruzko estatistikak, eta abar.

2. Transakzioagatiko komisioak:

- Bitartekaritza: Hortz-kliniken eta laborategi protesikoen artean app-aren bidez egiten den transakzio bakoitzeko komisio bat kobratzea. Besteak beste, lan-aginduak, protesi-eskaerak eta abar sor daitezke.
- Komisio aldakorrak: Plataformaren bidez osatutako eskaera edo transakzio bakoitzeko salmentaren ehuneko bat edo kargu finko bat ezartzea.

3. App-aren barruko publizitatea:

- Hirugarrenen publizitatea: Hortz-produktuen, ekipoen edo horniduren enpresei plataformaren barruan publizitatea egiteko aukera ematea, banner edo iragarki zuzenen bidez.
- Publizitate espezializatua: Laborategietarako eta kliniketarako garrantzitsuak diren hortz- edo teknologia-intsumoen konpainientzako publizitate-espazio espezifikoak eskaintzea.

4. Premium zerbitzuak eskaintzea:

- Funtzio gehigarriak: Funtzio aurreratuak erabiltzeagatik kobratzea, hala nola kliniketako pazienteak kudeatzeko sistemekin, errendimendua aztertzeke tresnekin edo euskarri tekniko espezializatuarekin integratzeagatik.
- Ikusgarritasun gehigarria: Plataforman ikusgarritasuna hobetu nahi duten laborategientzako zerbitzuak eskaintzea, zerbitzu espezifikoak bilatzen dituzten kliniketan nabarmentzea edo lehenasunezko sarbidea izatea ahalbidetuz.

5. Datuen analisia eta metrikak:

Txostenen eta datuen salmenta: Aplikazioak datu garrantzitsuak biltzen baditu (eskaeren joerak, gehien eskatzen diren protesi motak, laborategien jarduna, etab.), txosten analitikoak edo txosten pertsonalizatuak eskain diezazkiekezu hortz-sektoreko enpresei.

6. Osasun-erakundeeekiko afiliazioa:

Lankidetzaz hortz- edo aseguru-elkarteekin: Akordioak egin ditzakezu hortz-sektoreko elkarte profesionalekin edo aseguru-etxeekin, eta tarifa bat kobratu haien zerbitzuak app-aren barruan sartzeagatik, edo plataformarako sarbidea eskaintzeagatik.

Hauek ideia batzuk besterik ez dira. Negozio-eredu ideala aplikazioaren erabiltzaileen behar espezifikoaren arabera izango da, baita plataforma hazteko eta eskalatzeko asmoa dagoen moduen arabera ere. Garrantzitsua da merkatua aztertzea, lehia aztertzea eta erabiltzaile potentzialekin inkestak edo elkarrizketak egitea, moneta-estrategia egokitzeko.