



FRESH-KIT

4. FUENTES DE INGRESO

Las fuentes de ingresos para FRESH~KIT se dividen en varias categorías clave para maximizar la rentabilidad y ofrecer un servicio integral a los clientes. En primer lugar, se encuentran las **ventas directas** de productos, que incluyen tanto kits de higiene dental personalizados (kits para ortodoncia, kits infantiles, y kits premium) como la venta de productos individuales, (cepillos, pastas dentales y enjuagues especializados). Además, las suscripciones representan una fuente importante de ingresos mediante planes mensuales o trimestrales para el envío recurrente de kits personalizados. También se ofrece una **suscripción premium** que brinda acceso a consultas virtuales con especialistas en higiene dental, junto con un programa que incentiva la lealtad del cliente mediante descuentos y recompensas por referidos. Por último, la publicidad y patrocinios complementan los ingresos a través de colaboraciones con marcas y famosos.

El modelo de precios para FRESH~KIT se basa en una combinación de **precios fijos y dinámicos** para adaptarse a las diferentes necesidades de los clientes. Los precios fijos se aplican a los kits estándar, como el kit básico y el kit premium, ofreciendo tarifas establecidas para los suscriptores que opten por estos paquetes. Por otro lado, los precios dinámicos se utilizan para los kits personalizados según necesidades dentales específicas, permitiendo un ajuste en el costo según los productos incluidos. Además, las suscripciones cuentan con tarifas variables según la frecuencia de envío elegida (mensual, trimestral o anual), lo que permite a los clientes mayor flexibilidad y opciones de ahorro a largo plazo. Este enfoque mixto permite a FRESH~KIT ofrecer precios competitivos y adaptarse mejor a las preferencias de sus usuarios.

La determinación del precio para los productos de FRESH~KIT se basará en un análisis de varios factores clave para asegurar tanto la rentabilidad como la competitividad en el mercado. En primer lugar, se considerarán los costos de embalaje y los costos de distribución de los kits, asegurando que los productos lleguen a los clientes en óptimas condiciones. Además, se incluirán los costos asociados con los proveedores, es decir, las empresas que fabrican los productos que forman parte de nuestros kits. También tendremos los costos de gestión de la aplicación, que abarcan tanto el desarrollo como el mantenimiento de la plataforma digital. Finalmente, se incorporarán los costos de promoción, incluyendo **colaboraciones con clínicas dentales** y **campañas con influencers**, para impulsar el reconocimiento de la marca y atraer nuevos clientes. En función de nuestros colaboradores, tendremos que poner un precio relativo, ya que tenemos algunos laboratorios que colaboran con nosotras y además nosotras lo hacemos personalizado, entonces el hecho de personalizar en función de las necesidades de cada cliente es un coste superior.



Los **tipos de ingresos** para FRESH~KIT se diversifican en varias categorías. En primer lugar, los ingresos por pago único provienen de la venta de kits o productos individuales. Por otro lado, los ingresos recurrentes se generan a través de suscripciones mensuales, que garantizan el envío regular de kits personalizados directamente a los clientes, fomentando la lealtad y asegurando un flujo constante de ingresos. Además, se ofrecen servicios adicionales, como revisiones virtuales periódicas a través de la aplicación, que proporcionan un valor añadido.

FRESH~KIT implementará una estrategia de **descuentos y promociones** para atraer y fidelizar a sus clientes. Los suscriptores que opten por un plan anual o sean clientes premium disfrutarán de un descuento especial, incentivando compromisos a largo plazo. Además, se lanzarán promociones por temporadas especiales, como Halloween o Navidad, con ofertas como el 2x1 en kits básicos para aumentar las ventas durante estas festividades. Como incentivo para nuevos usuarios, se ofrecerá un primer kit gratuito, permitiéndoles probar el servicio sin costo inicial. También habrá descuentos grupales dirigidos a colegios, clínicas y empresas que adquieran los kits en grandes volúmenes, promoviendo la salud bucal en entornos colectivos. Esta estrategia diversificada busca captar nuevos clientes y fomentar la retención de los actuales.

