



4. FUENTES DE INGRESOS

4.1 IDENTIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE INGRESOS

- **Venta directa de productos o servicios:** con nuestros kits de higiene dental personalizados, productos adaptados a diferentes edades y con diferentes formatos.
- **Suscripciones:** donde cobraremos una pequeña suscripción que podrá ser mensual (5 euros/mes) o anual (30 euros/año), que proporcionará a nuestros clientes un acceso exclusivo a productos novedosos que aún no han salido a la venta.

4.2. MODELO DE PRECIOS

- **Precios fijos:** por nuestros productos de higiene dental estándar.
- **Precios dinámicos:** la personalización de nuestros productos, por ejemplo, tendremos kits personalizados dependiendo de las necesidades de cada uno de nuestros clientes, como puede ser la adaptación de raspadores linguales o cepillos dentales para el uso de personas con alguna discapacidad física.

4.3. DETERMINACIÓN DEL PRECIO ADECUADO

En primer lugar, nos pondremos en contacto con el laboratorio, para calcular los **costes de producción de cada producto**, incluyendo su tipo de formato, una vez tengamos claro eso, y teniendo en consideración las distintas páginas web que hemos revisado para consultar la **oferta y demanda** sobre productos de higiene dental, sumaremos ambos costes definiendo así el precio base del producto.

Consultaremos a nuestra farmacia sobre los **precios de mercado**, averiguando la **disposición del cliente a pagar**, estableciendo así una relación calidad-precio adecuada. Si todo está correcto, se añadirá un porcentaje de un 20% al precio base (coste bruto del producto y coste de producción) como beneficio propio para nuestra empresa.

Realizaremos **pruebas de mercado**, es decir, pruebas en pequeños grupos de consumidores para ver cómo responden a los precios de venta antes de hacer un lanzamiento a gran escala.

Dada la búsqueda realizada de comparación con otras empresas sobre productos de higiene oral, y la respuesta de nuestro laboratorio que define los costes de producción, percibimos que el valor de nuestros productos será similar al del resto de empresas competidoras.

Al no existir una **diferencia significativa** en lo que al precio se refiere entre los productos de higiene dental 'conservadores' y los productos novedosos, esto supondrá un enorme alivio y comodidad para nuestros clientes, al no tener que pagar un precio excesivo por mejorar el avance hacia su salud oral.

4.4. TIPOS DE INGRESOS

- **Ingresos por pago único:** Para la compra de kits de higiene dental personalizados y productos individuales.
- **Ingresos recurrentes:** Por planes de suscripción trimestral o anual para el acceso a productos exclusivos, junto con la suscripción por envío recurrente tanto trimestral como anual.

4.5. DESCUENTOS Y PROMOCIONES

- **Descuento por suscripción anual:** donde incluiremos un cobro anual de 30 euros, es decir, una reducción del 50% en comparación con la suscripción mensual, por el acceso exclusivo a productos de higiene bucodental a nuestros clientes.
- **Newsletter:** descuento de 3 euros en la primera compra por la suscripción a nuestra newsletter.
- **Código de descuento:** atraeremos a nuestros clientes haciendo publicidad en redes sociales, a través de las cuales accederán a nuestra web y con un código de descuento podrán adquirir una sección de nuestros productos a un 10% de descuento.
- **Suscripciones de envío recurrente:** tendremos descuentos en los planes de suscripción para el envío trimestral (10% de descuento) o anual (25% de descuento) de productos de higiene dental, como cepillos, pastas, enjuagues o kits personalizados.