

FUENTES DE INGRESO

Para definir las fuentes de ingresos, hemos tenido en cuenta **la capacidad y disposición de pago del cliente**, priorizando precios accesibles y sencillos.

Nuestros clientes están dispuestos a pagar por un producto que mejorará su higiene bucodental, reduciendo infecciones, mal olor, deterioro de la prótesis. Además de aportar comodidad, autonomía y facilidad de uso.

Al tratarse de un producto percibido como necesario y preventivo, el cliente acepta un precio moderado, como pueden ser los de otros productos de higiene bucodental especializados.

Las fuentes de ingresos serán ingresos de pago único, ingresos por pagos recurrentes e ingresos por ventas a instituciones.

La principal fuente de ingresos será el **pago único** derivado de la venta directa del producto, considerándose una venta de activos. El cliente realizará un único pago al adquirir el producto, con un precio fijo, claro y estable, lo que facilita la decisión de compra y genera confianza, especialmente en nuestro público objetivo. Esta fuente de ingresos representará aproximadamente el 70 % del total, al ser el eje central del modelo de negocio.

Además, contaremos con **ingresos recurrentes** procedentes de la venta periódica de productos necesarios para el mantenimiento y correcto funcionamiento del sistema de limpieza de prótesis, como pastillas limpiadoras, líquidos desinfectantes o recambios. Estos productos podrán adquirirse de forma puntual o mediante sistemas de reposición periódica, lo que permitirá al cliente mantener una correcta higiene a lo largo del tiempo. Esta fuente supondrá alrededor del 25 % de los ingresos, aportando estabilidad y continuidad económica al proyecto.

También se predice una fuente de ingresos adicional de la **venta del producto a residencias de mayores, centros sociosanitarios y clínicas dentales**, mediante acuerdos de compra en volumen. En estos casos, se aplicarán precios fijos con descuentos por cantidad, manteniendo el modelo de pago único. Esta vía representará aproximadamente el 5 % de los ingresos totales, pero será clave para la visibilidad y expansión del proyecto.

En cuanto a la **política de precios**, se optará por precios fijos, evitando precios dinámicos, con el objetivo de garantizar transparencia, accesibilidad y facilidad de comprensión para el cliente. Los ingresos generados permitirán cubrir progresivamente la inversión inicial necesaria para el desarrollo, producción y comercialización del producto, reforzados por las ventas recurrentes y los acuerdos con entidades.

En caso de requerir una inversión inicial (fabricación, diseño, marketing y distribución), los ingresos destinados a cubrirla provendrán de las primeras ventas del producto principal, ventas recurrentes de consumibles, acuerdos con residencias y centros que permitan ventas en volumen y posible apoyo de programas de emprendimiento e innovación como Startinnova.