

IRABAZI ITURRIAK

Gure proiektuaren helburua **hortz-klinikei zuzendutako aplikazio digital bat** sortzea da, pazienteen kudeaketa eta komunikazioa errazteko. Aplikazio hau klinikei salduko zaie, baina erabiltzaile nagusiak pazienteak izango dira. Horrela, klinikek beren zerbitzuak digitalizatu ahal izango dituzte, eta pazienteek **erabilera eroso eta azkarra** izango dute, euren tratamenduak eta hitzorduak modu sinplean kudeatzeko.



Aplikazioaren **oinarrizko bertsioa**, pazienteentzat doakoa, aukera emango die klinikan egindako tratamendu guztiak ikusteko, ohiko galderak kontsultatzeko, hitzorduak eskatzeko, aldatzeko edo bertan behera uzteko, eta klinikarekin harreman zuzena izateko. Zerbitzu honek administrazio-lana murrizten du eta pazienteen gogobetetasuna handitzen du. Horrekin batera, aplikazioak **Premium aukera bat** eskaintzen du, urteko harpidetza bat kontratatuz, proposamen honetan 60 eurokoa eta 60 euro hauetatik 40%-a guretzako izango da eta klinikek hileko ordainketan egongo da adierazita. Premium erabiltzaileek odontologoekin **bideodeiak egiteko aukera** izango dute, euren arazoak azalduz, klinikara joan beharrik gabe. Zerbitzu hau erabiltzeak klinikan denbora hartzen du, eta horrek **diru-sarreraren galerarekin** lotura du. Hala ere, prezio bidezko konpentsazioa egokitzen da Premium zerbitzuaren bidez, eta pazienteek aukera hori erosi dezakete, balio ekonomiko argi batekin.

Klinikek, berriz, **hileko kuota printzipioz (120 € hilero)** ordainduko dute aplikazioaren erabilera osoa eta paziente guztientzako sarbidea bermatzeko eta premium ordaintzen dituzten pazienteen 40% gehituta hileko fakturak gorakoak eukiko dituzte. Kuota honek barne hartzen ditu mantentze teknikoak, eguneraketak eta laguntza zerbitzua. Horrela, klinikek tresna bakar baten bidez pazienteen kudeaketa hobetzeko eta euren zerbitzu digitala indartzeko aukera izango dute.

Pazienteek ordaindu ahal izateko hainbat iturri mota ezberdin izango dituzte:

Lehenik, **ordainketa bakarraren bidezko sarrerak** daude.

Hau oinarritzen da, erabiltzaileak zerbitzu edo funtzio zehatz batengatik aldi bakarrean ordaintzea. Norbaitek egun puntual batean atal hori erabili nahi badu eta ez badu berriz erabiliko, egun horregaitik 10 euro ordaindu beharko du. Lehen azaldu dugun bezala 10 euro hauetatik 40% irabaziak baita ere gure empresara izango da eta hau gure irabazietan eragina izango du.



Bigarrenik, **ordainketa errepikarien bidezko sarrerak** aurkitzen ditugu. Hauek dira erabiltzaileak modu jarraituan egiten dituen ordainketak, normalean harpidetza baten bidez. Pazienteek hilabeteko edo urteko kuota bat ordaindu ahal izango lukete gure

aplikazioko atala hori erabili ahal izateko: Odontologo batekin bideodei bat egiteko. Hauek aldiz 60€ ordaindu beharko dute.

Proiektu honek **diru-sarrera anitz sortzeko aukera** eskaintzen du, teoria ekonomikoarekin lotuta: lehenik, pazienteek Premium zerbitzuaren urteko harpidetza ordaintzen dute, hau da, **harpidetzagatiko saria**; bigarrenik, bideodeiak erabiltzeak odontologoek denbora okupatzen du, eta horrek klinikaren etekina murrizten du, hau da, **erabileragatiko saria**. Bi mekanismo hauek uztartzeak enpresarentzako etekin konstantea eta jasangarria bermatzen du, pazienteek eta klinikek balio argia jasotzen dutelarik.

Prezioen sailkapenari dagokionez, gure projektuan **prezio finkoak** erabiltzen dira, aurrez zehaztuta eta ez merkatuaren egoeraren arabera aldatzen direnak. Klinikentzako hileroko kuota eta pazienteentzako Premium urteko prezioa adibide argiak dira. Prezio finkoen barruan, ezaugarrien arabera prezioa ere aplikatzen da, Premium erabiltzaileek zerbitzu gehigarria jasotzen dutelako, eta merkatu-segmentuaren arabera, oinarrizko bertsioa doakoa da eta Premium aukera prezio handiagoa bilatzen duten pazienteei zuzenduta dago. Prezio dinamikoek eredurik ez da erabiltzen, prezioa ez baita negoziatzen eta ezta eskaintza eta eskariaren arabera aldatzen ere.