

DIRU-ITURRIAK

Enpresa batek arrakasta izan dezan, garrantzitsua da jakitea bezeroak zenbat ordaintzeko prest egongo diren eta zer modutan lortuko ditugun **diru-sarrerak**. Enpresek dirua lortzen dute modu askotan: produktuak saltzen, erabileragatik kuotak kobratzen, harpidetzak, alokairuak, publizitatea egiten, besteak beste.

Guk sortu dugun **Full Scanner** enpresan, **hortz kliniketarako scanner** berritzaile bat diseinatu dugu. Hortz kliniketan erabiltzen diren scanner arruntek funtzio jakin batzuk dituzte, hain zuzen ere, ahoaren inpresio digitala egiten dute, hortzen forma jaso edo protesiak egiteko datuak ematen dute. Hau da, batez ere, hortzen argazki digital oso zehatzak sortzea da haien lana.

Gure scanner-a, ordea, askoz ere **aurreratuagoa** da. Ez du soilik hortzen inpresioa hartzen, baizik eta **odontograma** osoa automatikoki betetzen du. Hau da, ahoa soilik eskaneatzearekin, ordenagailuak automatikoki adieraziko du pazienteak ze aho-arazo dituen: txantxarrak, hausturak, hortz arteko arazoak, gingibitis seinaleak edo oklusio-arazoak. Horrek **denbora** asko aurrezten du klinikan eta **diagnostikoak** zehatzagoak izango dira.

Gainera, gure scanner berriak **behar bereziak** dituzten pertsonentzat, hala nola autismoa duten pertsonentzat, laguntza handia izan daiteke. Askotan, paziente hauek ez dira eroso sentitzen aho-miaketetan: materialak ikusteak beldurra eman diezaieke, zaratek molestatu ditzakete eta esperientzia guztia estresagarria izan ohi da.

Horregatik, gure scanner-a ezaugarri berezi batzuk ditu: Aho-azterketa ia ukitu gabe egin daiteke, beraz, oso inbasiboa ez da. Scanner-ean **musika** integratua dago, eta profesionalak erabaki dezake bolumena, kanta aldatzea edo musika guztiz kentzea. Honek ingurune lasaia eta erosoagoa sortzen du, eta paziente hauek askoz hobeto eramango dute prozesua. Dena den, pazienteari musika ez bazaio gustatzen, musika kentzeko aukera izango dugu beti.

Azken batean, gure dental-scanner berriak teknologia aurreratua, erabilera erraza eta pazientearen erosotasuna batzen ditu. Kliniketan lana bizkortzen du eta, gainera, pazienteentzako esperientzia askoz atseginagoa egiten du, batez ere sentsibiltate handiagoa dutenentzat.

Gure kasuan, gure **bezero potentzialak** munduko **hortz klinika guztiak** izango dira, beraz, hurrengo modu hauetan gure enpresa arrakasta izan dezake;

Diru-sarreraren ikuspegitik, scanner honen merkaturatzeak hainbat iturri ditu:

Diru-sarrerak azaltzen hasi aurretik, adierazi behar dugu, scanner hau erostean edo alokairu hartzean, kontuan hartuta bezeroak ordaindu duela, **bi proba-egun** izango ditu **doainik**. Jakin beharra dago, egun-proba horiek pasa ondoren, bezeroari ez bazaio gustatzen zerbait,

notifikatu beharko digu eta dirua reenbolsatuko zaio. Diruaren **reenbolsoa** soilik scanner-a egoera onean egonez gero emango da.

Alde batetik, **aktiboen salmentari** buruz hitz eginez, scanner-a klinikek eros dezakete aldi bakarreko ordainketarekin, beren klinikan bertan erabiltzeko. Hau da, gure scanner-a **30.000€** kostatzea iruditu zaigu. Orduan, suposatuz scanner-a 30.000€ kostatzen dela, klinika bat erostean prezio horrengatik, ordainketa bakar horretatik enpresak diru-sarrera handia lortuko du.

Bestalde, **erabileragatiko sariaz** hitz eginez, scanner-ak **software** edo **eguneratze bereziak** eskaintzen baditu, horien erabileragatik ordainketa txikiak jaso daitezke. Hau da, paziente bakoitzari odontograma automatikoa sortzeagatik scanner-arekin klinikak **5€** kobratzen badu eta hilero hainbat paziente aztertzen badira, scanner horrek hilabetean asko irabazi dezake enpresarentzat.

Baita pazienteen datuak **modu seguruan** kudeatzeko eta funtzio berriak jasotzeko, **harpidetza sistema** bat ezarri daiteke ere, ez da beharrezkoa, baina klinika nahi badu izan daiteke. Hau da, klinika batek urteko **500€** ordaindu ahal ditu scanner-ak eskaintzen dituen eguneratze, **backup** eta **datu-analisi** zerbitzuetarako. Beste klinika bat hilero **50€** ordaindu ahal ditu, eta horrek pazienteen odontogramak **cloud**-ean gordetzea, datuak segurua izatea eta software berriak automatikoki jasotzea ahalbidetuko dio. Klinika handiek, adibidez, paziente asko dituztenak, urteko **1.000€** ordaindu ahal dute, eta horrek funtzio espezializatuak, musika pertsonalizagarria eta autismodun pazienteentzako konfigurazio bereziak sartu ahalko ditu.

Mailegua, rentinga eta alokairuari buruz hitz egiten, klinika batzuek gure scanner-a alokatu dezakete, hasierako inbertsio handirik egin gabe. Hau da, klinika txiki batek scanner bat hilabeteko **5.000€**-ko alokairuan hartu dezake, eta enpresak hilean diru-sarrera konstante bat jasoko du.

Gainera, **lizentziaz eta softwareaz**, gure scanner-ek erabiltzen dituen algoritmo eta teknologiak lizentziatu daitezke beste klinika edo enpresa batzuentzat. Hau da, klinika batek scanner zahar bat daukana, baina gure software aurreratua erabili nahi du pazienteen datuak azkarrago eta zehatzago aztertzeko, urteko lizentzia bat ordaindu ahalko du soilik softwarearengatik, beste scanner bat erosi beharrik gabe. Beraz, modu horretan, gure enpresarako baita onuragarria izango da ere.

