

PUNTO 3- SOCIEDADES CLAVE

Identificar socios clave:

Clínicas y Profesionales Odontológicos (Validación y credibilidad clínica)

Son quienes aportarán conocimiento sobre higiene bucal, validarán el funcionamiento y servirán como promotores.

Ejemplos de aliados posibles:

- Clínicas dentales locales (para pruebas piloto): Vitaldent y Sanitas Dental
- Colegio de Odontólogos de cada región/país (para respaldo científico y difusión)
- Odontopediatras (usuarios clave para educación en niños)
- Higienistas dentales (retroalimentación directa de la práctica diaria)

Rol que cumplen:

- Validan y prueban el producto con pacientes reales.
- Ayudan a definir los puntos críticos de higiene.
- Actúan como multiplicadores recomendando LEDent.

Empresas de Tecnología (desarrollo del cepillo y sensores)

Necesitamos socios especializados en sensores y diseño industrial.

Ejemplos:

- Fabricantes de componentes electrónicos: Bosch
Sortotec



BOSCH
Invented for life

Rol que cumplen:

- Integran sensores de presión, luz UV y motor eléctrico.
- Desarrollo de prototipo físico y pruebas de durabilidad.

Laboratorios y Universidades (investigación y mejora continua)

Estos socios aportan rigor y validación científica sobre la luz UV y prevención dental.

Ejemplos:

Facultades de Odontología de:

- Universidad Complutense de Madrid
- Universidad de Barcelona
- Universidad de Valencia

Rol que cumplen:

- Ensayos de eficacia y seguridad del uso de luz UV.
- Estudios comparativos frente a otros cepillos eléctricos.



Socios de Educación, Marketing y Comunidad

Su función es impulsar el aprendizaje del cepillado correcto.

Ejemplos:

- Colegios y programas escolares de salud.
- ONGs de salud bucal infantil (ej.: Fundación Sonrisas).
- Influencers de salud y odontología.

Rol que cumplen:

- Ayudan a convertir el cepillado en una experiencia educativa y entretenida.
- Llegan a familias, escuelas y usuarios jóvenes.

Proveedores clave

Descripción de los proveedores

La empresa matriz que suministra los materiales para LEDent es Procter & Gamble (P&G), una multinacional estadounidense. P&G fabrica, desarrolla y comercializa todos los productos de LEDent, desde cepillos de dientes eléctricos hasta pastas, hilo dental y otros accesorios de higiene bucal.

Beneficios de los proveedores

Los proveedores de P&G para la línea LEDent contribuyen a la calidad y sostenibilidad del proyecto al proporcionar materiales de alta calidad que cumplen con estrictas especificaciones, permitiendo la innovación a través de la fabricación aditiva para optimizar procesos y reduciendo el impacto ambiental mediante el reciclaje y la reutilización de residuos operativos. La integración de datos en la cadena de suministro, el desarrollo de soluciones innovadoras y un enfoque en la gestión de residuos son fundamentales para alcanzar estos objetivos.

Alianzas estratégicas

Los socios y proveedores son elementos clave para el éxito del proyecto, ya que aportan recursos, conocimientos y tecnología necesaria para garantizar la calidad e innovación del producto.

Por un lado, trabajaremos con proveedores de componentes tecnológicos que aseguren la fiabilidad y precisión del dispositivo, contribuyendo a un cepillo eficiente y seguro para el consumidor. Su colaboración permite acceder a tecnologías de última generación, mejorando la detección de la placa y diferenciando el producto frente a la competencia.

Por otro lado, contaremos con el apoyo de socios estratégicos como laboratorios odontológicos, clínicas dentales y expertos en higiene bucal, ofreciendo asesoramiento científico y validación profesional. Esto no solo fortalece la credibilidad del producto, sino que también ayuda a reducir riesgos en el desarrollo y en la fase de comercialización, garantizando un cepillo que cumpla con los estándares de eficacia y seguridad exigidos.

Asimismo, mantendremos acuerdos con fabricantes de cerdas y mangos biodegradables que nos proporcionan materiales sostenibles y seguros para el uso diario. Esto nos permite

fabricar un producto respetuoso con el medio ambiente y duradero, mejorando la imagen de la marca y respondiendo a las actualidades del mercado.

Por último, trabajaremos con socios logísticos y de distribución que facilitan la llegada del producto al mercado nacional e internacional de manera rápida y eficiente, asegurando una buena disponibilidad y servicio postventa.

Reducción de riesgos y optimización

Principales alianzas estratégicas

Clínicas dentales y profesionales de la salud bucal

- Objetivos: Validar científicamente la eficacia del cepillo, probar prototipos con pacientes reales y recomendar el producto como herramienta educativa.
- Beneficios: LEDent obtiene credibilidad profesional y retroalimentación práctica; las clínicas fortalecen su oferta educativa y preventiva.



Universidades y laboratorios odontológicos

- Objetivos: Realizar ensayos sobre seguridad, eficacia de la luz UV y mejora de la técnica de cepillado.
- Beneficios: LEDent garantiza rigor científico; las universidades obtienen datos para investigación y colaboración con la industria.

Empresas tecnológicas y fabricantes de componentes

- Objetivos: Desarrollar sensores, motor eléctrico, luz UV y materiales sostenibles para el cepillo.
- Beneficios: LEDent asegura tecnología de última generación y producción eficiente; los fabricantes amplían su cartera con un proyecto innovador.

Centros educativos y ONGs de salud bucal

- Objetivos: Implementar programas de educación dental, talleres y campañas preventivas.
- Beneficios: LEDent amplía su impacto social y presencia en el mercado; escuelas y ONGs acceden a recursos innovadores para enseñanza y prevención.

Distribuidores y puntos de venta (farmacias, tiendas especializadas)

Por un lado, trabajamos con una agencia de marketing digital especializada en salud, que se encarga de gestionar nuestras campañas online, redes sociales y publicidad digital. Esta colaboración nos permite aumentar nuestra visibilidad, llegar a más clientes potenciales y generar confianza en los consumidores interesados en soluciones innovadoras para el cuidado dental.

También colaboramos con profesionales odontológicos, que nos ayudan a difundir información educativa sobre la detección de placa e higiene oral.

Por otra parte, contamos con clínicas dentales y universidades, que imparten talleres y formación sobre el uso de nuestros cepillos. Estas sesiones no solo capacitan a nuestro equipo y profesionales que recomiendan el producto, sino que refuerzan también la credibilidad y seguridad del cepillo ante los consumidores.

Reducción de riesgos y optimización

Universidades, laboratorios y fabricantes garantizan la eficacia, seguridad y calidad del cepillo mediante materiales adecuados y procesos productivos eficientes, evitando fallos técnicos y retrasos. A su vez, distribuidores, clínicas y puntos de venta aseguran una cobertura amplia y una entrega confiable, reduciendo riesgos comerciales y logísticos. Finalmente, la validación de expertos y la retroalimentación de los usuarios fortalecen la reputación del producto y disminuyen la posibilidad de rechazo en el mercado.