

PUNTO 4 – FUENTE DE INGRESOS

Venta directa de productos:

LEDent se comercializa como un cepillo dental eléctrico inteligente que incorpora luz UV, sensores de presión y temporizador. Su venta se realizará a través de farmacias, supermercados, tiendas especializadas en salud y plataformas de venta online.

Publicidad y eventos patrocinados:

El proyecto contempla acuerdos con marcas relacionadas con la higiene dental, la alimentación saludable o aplicaciones educativas. Estas colaboraciones se materializarán en talleres patrocinados en centros educativos y campañas de prevención en clínicas dentales.

Servicios adicionales:

LEDent ofrecerá talleres de higiene bucodental en colegios, clínicas y eventos familiares, que incluirán demostraciones del cepillo y material educativo. Estos servicios generarán ingresos mediante el cobro por sesión o por paquetes educativos.



Modelo de precios

Precios fijos

Cepillo LEDent a 35€.

Kits educativos y cabezales de reemplazo con precio definido según tamaño o edad.

Precios dinámicos

Packs familiares con descuentos de hasta el 20% escalonados según cantidad de cepillos adquiridos.

Tipos de ingresos

Pago único

Ingresos adicionales

- Kits educativos para escuelas o clínicas.
- Cabezales de repuesto

Descuentos y promociones

Descuentos por volumen o suscripción

- Tarifas reducidas para familias con más de un cepillo.
- Descuentos para colegios o clínicas que implementen múltiples unidades de LEDent.

Promociones especiales

- Promociones durante lanzamientos de nuevos modelos o accesorios. (20%)
- Promociones en las clínicas que son nuestras socias tras haberte realizado una limpieza. 10% de descuento
- Promoción tras acudir a uno de los talleres de educación oral del 10%

Monetización a largo plazo

Sostenibilidad del modelo de ingresos

Para garantizar una fuente de ingresos estable a medida que el proyecto LEDent crezca, planteamos un modelo basado en la venta continua del cepillo eléctrico y de los cabezales de reemplazo, lo que asegura ingresos recurrentes. Además, la colaboración con clínicas dentales, escuelas y centros de salud permitirá establecer acuerdos permanentes para la compra de kits educativos y materiales de apoyo, generando una demanda constante. El mantenimiento de precios accesibles, junto con la incorporación de versiones mejoradas del cepillo, contribuirá a que el producto se mantenga competitivo y atractivo en el mercado, asegurando su sostenibilidad económica a largo plazo.

Estrategias de adaptación

Para adaptarnos a la evolución del mercado, planeamos ajustar el modelo de precios mediante distintas versiones del cepillo (básico, intermedio y premium), así como packs familiares con descuentos escalonados. Además, podremos introducir nuevas fuentes de ingresos como talleres educativos ampliados