

PUNTO 4 (FUENTES DE INGRESOS)

4.1 Fuentes de ingresos

a) Venta directa de servicios odontológicos:

Smile Express ofrece consultas preventivas, limpiezas dentales y tratamientos básicos a bajo coste en comunidades rurales. Cada jornada clínica tiene un precio simbólico que cubre materiales y mantenimiento de la unidad móvil.

b) Programas educativos y talleres:

Los talleres sobre higiene bucodental para escuelas, familias y comunidades generan ingresos a través de convenios con ayuntamientos, centros educativos o asociaciones locales que contratan el servicio para sus alumnos o vecinos.

c) Colaboraciones institucionales y patrocinios:

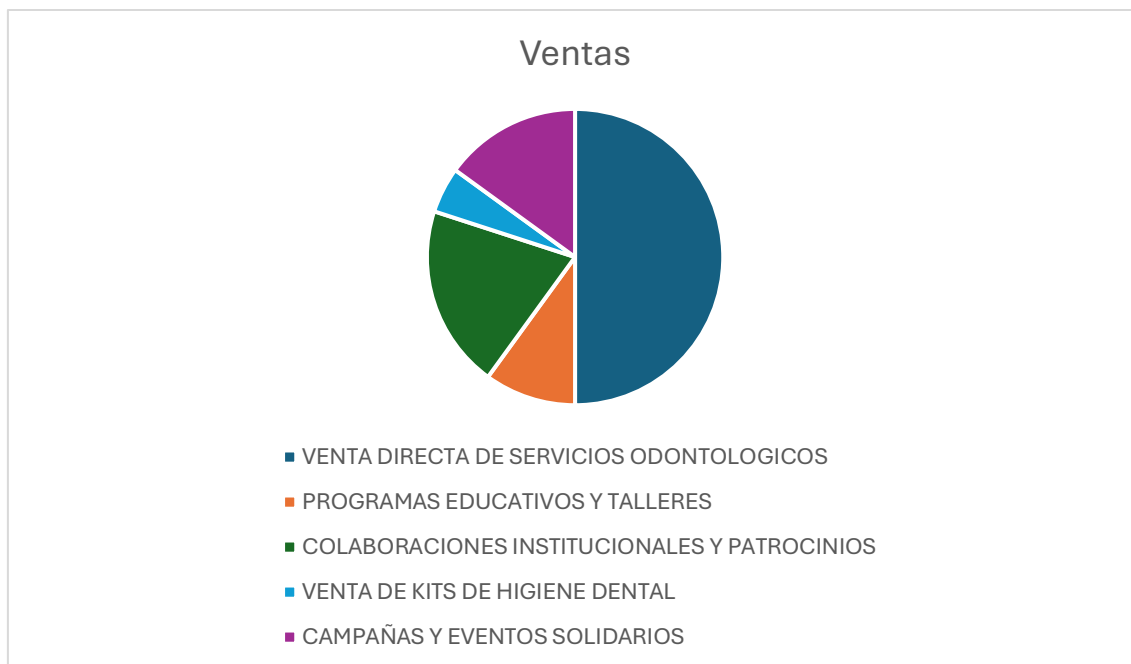
Smile Express puede recibir aportaciones económicas o en especie de entidades públicas y privadas interesadas en responsabilidad social corporativa (RSC), a cambio de visibilidad en la unidad móvil o materiales informativos.

d) Venta de kits de higiene dental:

Cada visita incluye la posibilidad de adquirir kits sostenibles (cepillo biodegradable, pasta ecológica y folleto educativo). Estos se venden a precios accesibles y contribuyen a financiar el proyecto.

e) Campañas y eventos solidarios:

Smile Express puede organizar jornadas temáticas, campañas de recaudación o eventos benéficos para financiar intervenciones en zonas rurales.



4.2 Modelo de precios

- Precios fijos:
 - Consulta preventiva o limpieza: tarifa única por persona.
 - Taller educativo: precio por grupo o sesión.
 - Kit de higiene dental: precio estándar por unidad.
- Precios dinámicos:
 - Descuentos aplicables según volumen (por ejemplo, contratación de varias jornadas por parte de un ayuntamiento o centro educativo).
 - Personalización de programas educativos según el número de participantes o duración.

Los precios se determinan considerando los costes de desplazamiento, materiales biodegradables y mantenimiento del vehículo, asegurando que sigan siendo accesibles.

4.3 Tipos de ingresos

- Pago único: Venta directa de servicios (consultas, talleres, kits) y contratos puntuales con instituciones o empresas patrocinadoras.
- Ingresos recurrentes: Convenios anuales con ayuntamientos o centros escolares para revisiones periódicas, y programas de patrocinio continuo.
- Ingresos adicionales: Servicios extra como charlas temáticas o revisiones especiales en ferias de salud y eventos comunitarios.

4.4 Descuentos y promociones

- Descuentos por grupo o contratación múltiple (por ejemplo, escuelas o asociaciones vecinales).
- Promociones especiales durante campañas de salud bucal infantil o días

mundiales de la salud.
- Programas de fidelización para instituciones colaboradoras que renueven sus convenios anualmente.

4.5 Estrategia de monetización a largo plazo

Smile Express asegura su sostenibilidad combinando ingresos directos (servicios y kits) con aportaciones institucionales y patrocinios privados.

A largo plazo, planea:

- Establecer alianzas permanentes con servicios públicos de salud y educación.
- Crear un programa de suscripción anual para municipios o entidades colaboradoras.
- Introducir nuevos servicios (por ejemplo, revisiones digitales o diagnósticos mediante IA móvil).
- Mantener precios accesibles, garantizando la viabilidad económica y el impacto social sostenido del proyecto.