

1. Propuesta de valor

Título del proyecto: MicroSmile

Objetivo: Revolucionar la higiene bucal mediante la tecnología de microburbujas activas, generando inclusión y garantizando una salud bucodental óptima para cualquier persona.

Necesidad/Problema

La higiene bucal tradicional resulta insuficiente en segmentos con necesidades específicas, como ortodoncia o movilidad reducida, para quienes la limpieza es más difícil o dolorosa.

Soluciones

MicroSmile ofrece una solución integral compuesta por tres elementos: un dispositivo generador de microburbujas portátil, un enjuague bucal activo complementario diseñado para potenciar la tecnología, y materiales educativos destinados a fomentar hábitos saludables.

Valor Cuantitativo

Dispositivo portátil de precio accesible y adaptable. Reduce costes en tratamientos odontológicos a largo plazo y ahorra tiempo (limpieza completa en menos de 3 minutos).

Valor Cualitativo

A nivel cualitativo, el usuario experimenta una reducción drástica de la fricción mecánica, eliminando el dolor en encías sensibles y garantizando una higiene total en los recovecos de los brackets. Nuestra tecnología de microburbujas activas ofrece una limpieza profunda y no abrasiva que respeta la integridad del esmalte.



Eficacia clínica: Comparativa entre la limitación mecánica del cepillado tradicional y la penetración de microburbujas en ortodoncia.

Diferenciación de la Competencia

Solución integral (Dispositivo + Enjuague + Educación). Supera las limitaciones de los métodos mecánicos tradicionales apostando por la prevención y la sostenibilidad.

Desarrollo del producto o servicio

El desarrollo del proyecto se basa en recursos físicos y didácticos, con una implementación estructurada en fases de validación y crecimiento.

Descripción de Recursos y Herramientas

Los recursos principales incluyen el dispositivo portátil/adaptador generador de microburbujas y el enjuague bucal con microburbujas activas, que actúa como el consumible clave para el modelo de negocio recurrente. Estos se complementan con kits educativos (guías, talleres y materiales) destinados a colegios y familias. Las redes sociales serán las herramientas digitales para compartir estos recursos didácticos y movilizar a la comunidad.

Implementación

La estrategia de implementación se divide en cuatro fases:

1. **Fase 1 (Diseño):** Se centra en el diseño y las pruebas iniciales del prototipo del dispositivo.
2. **Fase 2 (Validación):** Consiste en la validación del producto con odontólogos y clínicas dentales para asegurar su eficacia clínica.
3. **Fase 3 (Lanzamiento Piloto):** Se realiza un lanzamiento piloto focalizado en colegios y centros de salud para probar la aceptación del mercado objetivo.
4. **Fase 4 (Comercialización):** Finalmente, se escala a la comercialización a gran escala en farmacias y plataformas *online*, acompañada de la creación de una comunidad digital sólida de usuarios.

1.1. Colaboración y comunidad

La colaboración activa con los usuarios y las instituciones es vital para la credibilidad y el crecimiento del proyecto.

Usuarios Implicados y Relación

Nuestros usuarios principales incluyen niños, familias, personas con ortodoncia, prótesis o movilidad reducida. La relación se establece mediante talleres en colegios y charlas de prevención presenciales, y se mantiene activa a través de una comunidad *online* con consejos y seguimiento. Se habilitarán espacios de participación directa para recoger experiencias que permitan la mejora continua.

Colaboración Institucional

Para impulsar la adopción, se buscarán convenios con clínicas dentales y asociaciones de salud para la prescripción del dispositivo. Se establecerá colaboración con colegios para fomentar la educación preventiva. Adicionalmente, se explorarán posibles alianzas con aseguradoras y farmacias para ampliar la distribución y accesibilidad.

1.2. Impacto y Sostenibilidad Ambiental

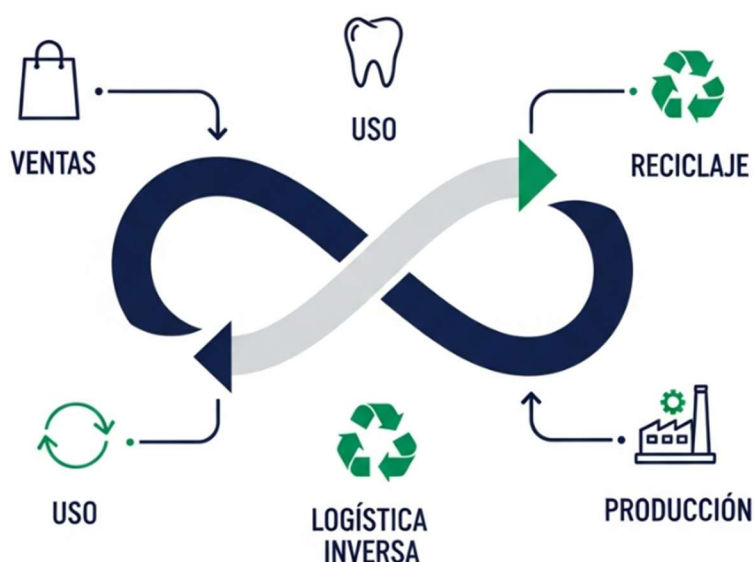
El proyecto MicroSmile está diseñado para generar un impacto positivo medible en la salud y el medio ambiente.

Impacto Esperado

El principal impacto esperado es la reducción de enfermedades bucodentales gracias a la prevención activa. Esto se complementa con la mayor autonomía e inclusión para personas con limitaciones físicas o dentales. A nivel social, buscamos fortalecer la educación en salud oral desde la infancia y lograr el posicionamiento como referente en innovación en higiene bucal.

Sostenibilidad Ambiental

Nuestro compromiso ambiental se centra en la Economía Circular. El *hardware* consta de dispositivos recargables y reutilizables. Utilizamos materiales reciclables en el dispositivo y envases biodegradables para el enjuague. La producción es responsable, priorizando proveedores locales para reducir el impacto de la cadena de suministro. Finalmente, la Estrategia de Economía Circular incluye la recogida y reciclaje de dispositivos antiguos mediante logística inversa.



Ciclo de vida circular: de la recuperación de dispositivos a la regeneración de recursos

1.3. Sostenibilidad del Modelo de Ingresos y Estrategias de Adaptación

La estrategia de monetización de MicroSmile está diseñada para ser sostenible y escalable, transitando de una venta única inicial a un modelo de ingresos recurrentes de alto valor, alineado con nuestro compromiso de Economía Circular.

1.4.1. Estrategia de Monetización a Largo Plazo

A. Modelo de Negocio Principal para Ingresos Sostenibles

El modelo de negocio se basa en una combinación estratégica. La primera fuente son las Ventas Únicas (Iniciales) del Dispositivo/Adaptador MicroSmile, manteniendo un precio accesible para reducir la barrera de entrada y fomentar la inclusión. No obstante, la principal fuente de ingresos a largo plazo son las Suscripciones y Recurrencia. El Consumible Recurrente (el Enjuague Bucal Activo) asegura un flujo de caja predecible y recurrente, ya que es parte integral de la tecnología.

Adicionalmente, se obtienen ingresos por la venta o suscripción anual/semestral de los Kits Educativos a colegios y familias. Por último, se contemplan los Servicios B2B (Escalabilidad) mediante la venta de planes escalables a Clínicas Dentales y Aseguradoras, generando ingresos por volumen.

B. Adaptación de Precios y Ofertas al Crecimiento del Mercado

A medida que MicroSmile avance en el mercado, se adaptarán las estrategias de precios y ofertas.

Durante la fase de Consolidación (Fase 1-2), la estrategia es implementar una Estructura de Precios Dual, manteniendo el precio base del dispositivo muy accesible para generar inclusión, mientras se optimiza el precio del enjuague complementario para maximizar la recurrencia y el margen. Esto asegura la adopción masiva inicial y el inicio del flujo de ingresos sostenibles a través de los consumibles.

En la etapa de Madurez e Innovación, la estrategia se centrará en la Ampliación de Opciones de Suscripción. Esto implica la introducción de suscripciones de valor añadido, como el "Plan Inclusivo Pro" para ortodoncia/prótesis, que incluye enjuagues y boquillas especializadas de recambio. Este enfoque busca aumentar el Valor del Tiempo de Vida del Cliente (CLV) y servir mejor a los segmentos de mayor sensibilidad o necesidad.

Finalmente, en la fase de Expansión y Diversificación, se introducirán Nuevos Servicios B2B, como el desarrollo de consultoría y *software* para clínicas dentales (basados en la *data* de uso de MicroSmile si se implementa conectividad). También se aprovechará plenamente la estrategia de economía circular ofreciendo incentivos (descuentos) por la devolución de dispositivos antiguos, creando nuevas fuentes de ingresos de alto margen y reforzando la ventaja competitiva de la marca como referente innovador y sostenible.