

## 4. Fuentes de ingresos

### 4.1 Fuentes de Ingresos

<b>Venta directa de productos o servicios</b>	Venta del dispositivo/adaptador generador de microburbujas a un precio accesible y del enjuague bucal activo (consumible esencial) para uso continuo. También se comercializarán kits y material educativo para colegios y familias.
<b>Suscripciones</b>	<p>Se ofrecerán planes orientados a garantizar el suministro y soporte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Suscripción Mensual: Cubre el suministro de recambios del enjuague bucal y un sistema de mantenimiento/seguro básico.</li><li>• Suscripción B2B Educativa Anual: Acceso a materiales didácticos, talleres y actualizaciones para Centros Educativos.</li><li>• Planes Especializados (Futuros): Como el Plan Inclusivo Pro para usuarios con ortodoncia/prótesis, que incluirá recambios especializados y formulaciones específicas.</li></ul>
<b>Publicidad y eventos patrocinados</b>	Ingresos generados por acuerdos de integración tecnológica con empresas de dispositivos médicos y venta a Programas de Salud Pública. También incluye la venta a instituciones y grandes empresas del sector (canal B2B).
<b>Servicios adicionales</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Plataforma Digital: Posible modelo <i>freemium</i> o vinculado a la suscripción para acceder a seguimiento de higiene y contenido educativo exclusivo.</li><li>• Servicios de Logística Inversa: Generación de fidelización y valor al implementar un sistema de incentivos y descuentos para los clientes que devuelvan sus dispositivos al final de su vida útil (economía circular).</li><li>• Ventas por promociones, sorteos y ofertas.</li></ul>

### 4.2 Modelo de precios:

<b>Precios fijos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dispositivo de higiene oral: Se comercializará a un precio fijo de 35 € por unidad para garantizar la accesibilidad e inclusión.</li><li>• Suscripción Mensual Domiciliaria: Precio fijo de 15 €/mes (cubre recambios y mantenimiento).</li></ul>
<b>Precios dinámicos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Servicio en Clínica (B2B): El precio del tratamiento con microburbujas será variable (estimado en 70 €/sesión) dependiendo</li></ul>

	<p>de factores como la duración del tratamiento, el nivel de sarro y el uso de equipos y personal especializado.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suscripciones Especializadas: Tendrán un precio premium justificado por la personalización (boquillas especializadas, formulación específica del enjuague) y la solución a problemas de nicho (ortodoncia, hipersensibilidad).</li> </ul>
--	---

#### 4.3 Tipos de ingresos:

<b>Pago único</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta inicial del Hardware: Compra del dispositivo/adaptador generador de microburbujas y complementos adheridos (como el irrigador).</li> <li>• Venta de Accesorios Modulares: Compra de adaptadores universales compatibles con otras marcas de irrigadores.</li> </ul>
<b>Ingresos recurrentes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planes de Suscripción: Pagos mensuales por el suministro de recambios del enjuague bucal y el mantenimiento/seguro.</li> <li>• Membresía Premium: Pagos periódicos por acceso a contenido exclusivo, promociones y nuevos productos/tecnologías.</li> <li>• Suscripción B2B Anual: Pagos anuales de Centros Educativos por kits educativos y actualizaciones.</li> </ul>

#### 4.4 Descuentos y promociones:

<b>Descuentos por volumen o suscripción</b>	Se ofrecerán descuentos por suscripción anual (tarifas reducidas para clientes frecuentes) y descuentos por volumen o cantidad para instituciones (escuelas, clínicas) en la compra de kits y productos.
<b>Promociones especiales</b>	Promociones para atraer nuevos clientes como ofertas de lanzamiento, promociones "Pack Familiar" para la compra de múltiples dispositivos, y programas de fidelización (regalos/descuentos) para suscriptores de larga duración.

#### 4.5 Monetización a largo plazo:

<b>Sostenibilidad del modelo de ingresos</b>	<p>El modelo es híbrido (Ventas Únicas + Recurrencia) y se basa en tres pilares:</p> <p>1) Ventas Únicas (dispositivo accesible), 2) Ingresos Recurrentes (venta periódica del enjuague bucal activo, que es el consumible clave y la principal fuente de ingresos a largo plazo), y 3) Ingresos B2B (kits educativos a instituciones). La durabilidad del dispositivo</p>
--	--

	y la economía circular (logística inversa) reducen la dependencia de la venta constante de hardware nuevo, enfocando la rentabilidad en el consumo regular.
<b>Estrategias de adaptación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Introducción de nuevos niveles (Básico, Especializado/Inclusivo Pro, B2B) para servir a segmentos sensibles y de alto valor (ortodoncia, prótesis).</li><li>• Mantener el precio del dispositivo base accesible (valor cuantitativo), pero ajustar los precios de los consumibles (Enjuague Activo) en función de la validación clínica y la diferenciación tecnológica, optimizando el margen de beneficio.</li><li>• Introducción de nuevos servicios (Plataforma Digital) y productos (Accesorios Modulares) ligados a la innovación y el modelo circular.</li></ul>