

4. Fuentes de ingresos

4.1 Fuentes de Ingresos

Venta directa de productos o servicios	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.
Suscripciones	<p>Se ofrecerán planes orientados a garantizar el suministro y soporte:</p> <ul style="list-style-type: none">• Suscripción Mensual: Cubre el suministro de recambios del enjuague bucal y un sistema de mantenimiento/seguro básico.• Suscripción B2B Educativa Anual: Acceso a materiales didácticos, talleres y actualizaciones para Centros Educativos.• Planes Especializados (Futuros): Como el Plan Inclusivo Pro para usuarios con ortodoncia/prótesis, que incluirá recambios especializados y formulaciones específicas.
Publicidad y eventos patrocinados	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).
Servicios adicionales	<ul style="list-style-type: none">• Plataforma Digital: Posible modelo <i>freemium</i> o vinculado a la suscripción para acceder a seguimiento de higiene y contenido educativo exclusivo.• 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).• Ventas por promociones, sorteos y ofertas.

4.2 Modelo de precios:

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

	<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"> • 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).
--	---

4.3 Tipos de ingresos:

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

4.4 Descuentos y promociones:

Descuentos por volumen o suscripción	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.
Promociones especiales	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:

Sostenibilidad del modelo de ingresos	<p>El modelo es híbrido (Ventas Únicas + Recurrencia) y se basa en tres pilares:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.</p>
Estrategias de adaptación	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción de nuevos niveles (Básico, Especializado/Inclusivo Pro, B2B) para servir a segmentos sensibles y de alto valor (ortodoncia, prótesis). • 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. • Introducción de nuevos servicios (Plataforma Digital) y productos (Accesorios Modulares) ligados a la innovación y el modelo circular.