

4. FUENTES DE INGRESOS

4.1. Fuentes de ingresos

DentalNova genera ingresos a partir de diversas fuentes, combinando servicios clínicos, digitales y educativos para asegurar estabilidad y crecimiento. La **venta directa de servicios dentales estéticos** incluye tratamientos como carillas dentales, blanqueamientos, ortodoncia invisible, rejuvenecimiento facial y planes estéticos combinados, adaptados a las necesidades de cada paciente.



Además, se ofrecen **planes de tratamiento personalizados**, que consisten en programas integrales con seguimiento y revisiones periódicas, brindando confianza y continuidad en el cuidado dental. Este enfoque permite que los pacientes mantengan hábitos de prevención y seguimiento a largo plazo, fortaleciendo la relación con la clínica.

Las **suscripciones o membresías de cuidado dental** representan otra fuente clave de ingresos recurrentes. Mediante pagos mensuales o anuales, los pacientes acceden a revisiones y limpiezas periódicas, reciben descuentos en tratamientos y obtienen prioridad en la asignación de citas, fomentando la fidelización y la constancia en los cuidados dentales.

4.2. Modelo de precios

El modelo de precios se basa en una combinación de **tarifas fijas y dinámicas**. Por un lado, se establecen **precios fijos** para servicios como blanqueamientos, carillas, limpiezas dentales y talleres educativos.

Por otro lado, se aplican **precios dinámicos** en tratamientos personalizados **según la complejidad** de cada caso, como la ortodoncia invisible o los planes combinados de estética. Además, se ofrecen membresías con distintos niveles (básica, premium y familiar) adaptadas a las necesidades de cada paciente.



4.3. Tipos de ingresos

El **modelo de ingresos** se basa en diferentes fuentes para garantizar **estabilidad y crecimiento**. Por un lado, se contemplan los pagos únicos correspondientes a tratamientos puntuales como blanqueamientos, carillas o rejuvenecimiento facial, así como talleres y charlas educativas.

Por otro lado, se generan ingresos recurrentes mediante **membresías de cuidado dental**, con **suscripciones mensuales o anuales** que incluyen revisiones periódicas y servicios de mantenimiento dentro de planes de fidelización.

Finalmente, se obtienen ingresos adicionales a través de **servicios premium de la app**, como consultas digitales o comunicación directa con especialistas fuera de horario, además de patrocinios y colaboraciones en eventos de salud y estética.

4.4. Descuentos y promociones

Se implementan **descuentos por fidelización** con tarifas reducidas en tratamientos para pacientes recurrentes, reforzando la lealtad y continuidad. Asimismo, se ofrecen promociones familiares mediante planes con precios especiales para padres e hijos.

De forma periódica, se lanzan campañas especiales en fechas clave, como promociones de **“sonrisa blanca”** en verano o Navidad. Por último, se aplican descuentos educativos con tarifas preferentes para colegios que contratan talleres de prevención y salud bucodental.

4.5. Estrategia de monetización a largo plazo

La estrategia de monetización se enfoca en la **sostenibilidad** mediante la combinación de ingresos recurrentes, como **membresías y convenios**, con ingresos puntuales derivados de tratamientos especializados. A su vez, se apuesta por la diversificación, manteniendo fuentes de ingresos clínicas junto con servicios digitales a través de la app y actividades educativas.

La adaptación al mercado es clave, ampliando **planes de suscripción**, incorporando nuevos tratamientos estéticos según las tendencias y ajustando precios en función de la demanda y la competencia. Todo ello se refuerza con **programas de fidelización exclusivos** que fomentan relaciones estables y duraderas con los clientes.