



## 4. Fuentes de Ingresos

### -Importancia de las fuentes de ingresos

Las fuentes de ingresos representan la manera en la que la empresa obtiene beneficios económicos a través de su actividad. En este proyecto, las fuentes de ingresos están diseñadas para garantizar la viabilidad de la empresa a largo plazo, combinando la venta directa del producto principal con ingresos recurrentes y colaboraciones estratégicas.

Al tratarse de un cepillo de dientes inteligente e innovador, la empresa apuesta por un modelo de ingresos diversificado que le permita adaptarse a diferentes tipos de clientes y mantener una estabilidad económica.

### -Venta del cepillo solar inteligente

La principal fuente de ingresos de la empresa es la venta del cepillo de dientes inteligente con carga solar. Este producto constituye el núcleo del negocio y se comercializa a través de distintos canales: la tienda online propia, farmacias, clínicas dentales y centros educativos.

El carácter innovador, tecnológico y sostenible del cepillo justifica un precio competitivo, acorde a su valor añadido frente a los cepillos tradicionales o electrónicos, generando ingresos directos por cada unidad vendida.

### -Venta de cabezales de recambio

Otra fuente de ingresos clave es la venta de cabezales de recambio, tanto para niños como para adultos. Estos cabezales deben sustituirse periódicamente por motivos de higiene, lo que genera ingresos recurrentes para la empresa.

Este modelo favorece la fidelización del cliente, ya que una vez adquirido el cepillo, el usuario necesita seguir comprando cabezales compatibles, asegurando una relación comercial continuada en el tiempo.

### -Regalos colecciónables para niños con los cabezales

En el caso del público infantil, la empresa ofrece packs especiales de cabezales con muñecos colecciónables, que incluyen diseños diferentes y acceso a premios o



recompensas. Estos packs representan una fuente de ingresos adicional, orientada a aumentar el valor de cada compra.

Además de mejorar la experiencia del usuario, este sistema incentiva la repetición de compra y convierte el cepillado en una actividad motivadora, diferenciando el producto de la competencia.

#### -Acuerdos con marcas patrocinadoras

La empresa también puede generar ingresos a través de acuerdos con marcas patrocinadoras relacionadas con el ámbito infantil, educativo o de la salud. Estas marcas pueden colaborar aportando premios, productos o contenidos exclusivos a cambio de visibilidad dentro del sistema de incentivos.

Este tipo de acuerdos permite reducir costes propios y, en algunos casos, obtener ingresos adicionales, fortaleciendo al mismo tiempo la red de socios estratégicos del proyecto.

#### -Posibles ingresos a través de servicios digitales

Como complemento, la empresa puede desarrollar un sistema digital o aplicación sencilla que muestre el progreso de cepillado y ofrezca consejos de higiene dental. En el futuro, este servicio podría incluir funcionalidades premium, generando ingresos adicionales mediante suscripciones o pagos puntuales.

Aunque esta fuente de ingresos no es prioritaria en la fase inicial, representa una oportunidad de crecimiento a medio y largo plazo.