

Un sistema con servicio de agenda propia para que las clínicas donde están los equipos ONORA tengan pacientes desde el primer día, sin depender de que la clínica se los busque por su cuenta.

CÓMO FUNCIONA EN LA PRÁCTICA

- Lanzamos anuncios en Meta dirigidos a personas que viven cerca de cada clínica.
- Cuando alguien hace clic, llega a una página con el nombre, logo y dirección de esa clínica concreta.
- El interesado deja sus datos, un bot le hace unas preguntas básicas para confirmar que tiene interés real, y en ese momento la clínica recibe una notificación con todos sus datos en el CRM que Operia proporciona.
- Ese CRM está incluido en la propuesta y cada clínica tiene su propio panel para ver y gestionar sus leads en tiempo real.
- La clínica no hace nada para atraer a ese paciente. Solo tiene que llamarle y cerrar la cita.

CÓMO SE PAGA TODO ESTO

- Nadie paga la publicidad de su bolsillo de forma indefinida.
- Los anuncios se autofinancian con un pequeño porcentaje de cada sesión vendida.
- Por cada sesión que hace una clínica, el 12% del precio va automáticamente al fondo de publicidad de esa clínica en Meta. Ese dinero no va a ningún tercero, va directo a seguir captando más pacientes para ella.
- El resto del dinero de cada sesión se reparte entre las partes que hacen posible el modelo:
 - 40% para la clínica, que es quien trata al paciente
 - 40% para HuM, que es quien pone la máquina
 - 8% para Operia, que es quien trae los pacientes
 - 12% para los anuncios, que es lo que mantiene el sistema vivo
- Ejemplo: se vende un bono de 5 sesiones por 440€
 - La clínica recibe: 176€
 - HuM recibe: 176€
 - Operia recibe: 35,20€
 - Fondo de anuncios: 52,80€
- Ejemplo: se vende un bono de 10 sesiones por 770€
 - La clínica recibe: 308€
 - HuM recibe: 308€
 - Operia recibe: 61,60€
 - Fondo de anuncios: 92,40€
- Ejemplo: una sesión suelta a 110€
 - La clínica recibe: 44€
 - HuM recibe: 44€
 - Operia recibe: 8,80€
 - Fondo de anuncios: 13,20€

Cuanto más sesiones, más fondo de publicidad, más leads, más sesiones. El sistema crece solo.

LOS NÚMEROS DE UNA CLÍNICA CON 3 SESIONES AL DÍA

- 3 sesiones diarias x 22 días = 66 sesiones al mes
- Precio medio 88€ por sesión, que es lo que sale con el bono de 5 sesiones como producto más habitual.
- Revenue total de la clínica: 5.808€/mes
 - Fondo publicidad: 697€
 - Operia: 465€
 - HuM: 2.323€
 - Clínica: 2.323€
- La clínica ingresa 2.323€ al mes sin haber comprado la máquina, sin haber invertido en marketing y sin haber gestionado un solo anuncio. Solo tratando pacientes.

LOS NÚMEROS DE UNA CLÍNICA CON 4 SESIONES AL DÍA

- 4 sesiones diarias x 22 días = 88 sesiones al mes
- Precio medio 88€ por sesión, que es lo que sale con el bono de 5 sesiones como producto más habitual.
- Revenue total de la clínica: 7.744€/mes
 - Fondo publicidad: 929€
 - Operia: 619€
 - HuM: 3.098€
 - Clínica: 3.098€
- La clínica ingresa 3.098€ al mes sin haber comprado la máquina, sin haber invertido en marketing y sin haber gestionado un solo anuncio. Solo tratando pacientes.

LA DIFERENCIA ENTRE TENER LEADS Y NO TENERLOS

- Sin leads, con 2 sesiones/día:
 - 44 sesiones/mes
 - Revenue: 3.872€
 - HuM ingresa 1.936€ por clínica
 - HuM ingresa 19.360€ por 10 clínicas
- Con leads, con 4 sesiones/día:
 - 88 sesiones/mes

- Revenue: 7.744€
- HuM ingresa 3.098€ por clínica
- HuM ingresa 30.976€ por 10 clínicas
- Menos 600€/mes de gestión
- Neto HuM: 30.376€
- Son 11.016€ más al mes para HuM. Pagando 600€ fijos. Con publicidad que se paga sola.

QUÉ LE CUESTA A HuM ESTE MODELO

CONCEPTO 1. 200€ por cada clínica confirmada — pago único, una sola vez

Cubre la activación individual de esa clínica en el sistema: su campaña geográfica en Meta, su perfil personalizado en la página y su acceso al CRM. Si confirmas 10 clínicas son 2.000€. Si confirmas 7 son 1.400€. No se vuelve a cobrar salvo que entre una clínica nueva al sistema.

CONCEPTO 2. 600€/mes — gestión de todas las clínicas

Cubre la gestión y optimización continua de todas las campañas, el CRM con acceso individual para cada clínica y el reporting mensual de resultados. Son 60€ por clínica al mes, precio imposible de encontrar en cualquier agencia para una gestión individual. El fijo es bajo porque la compensación principal de Operia es el 8% variable por sesión. Si las clínicas no venden, Operia tampoco cobra. Los incentivos están alineados.

CONCEPTO 3. 300€ por clínica el primer mes — adelanto recuperable

El fondo de publicidad del 12% solo funciona cuando ya hay sesiones. En el mes 1 todavía no hay revenue. Para que las campañas arranquen desde el día 1 y no perdamos ese primer mes, HuM adelanta 300€ por clínica. Ejemplo simple:

- HuM adelanta 300€ en enero
- Los anuncios traen pacientes en enero
- En febrero el 12% de las sesiones de enero cubre el presupuesto
- Los 300€ están de vuelta

No es un gasto, es un préstamo al sistema.

Resumen inversión mes 1 para 10 clínicas

- Activación (200€ x 10): 2.000€
- Gestión mensual: 600€
- Adelanto publicidad (300€ x 10): 3.000€
- TOTAL MES 1: 5.600€
- INGRESO NETO HuM MES 1: 30.376€
- RETORNO: 442%

Desde el mes 2 el único coste fijo para HuM es 600€/mes.

POR QUÉ ESTE MODELO ES ESCALABLE

El piloto de Barcelona es el punto de partida, no el destino.

La infraestructura que se construye para las 10 primeras clínicas sirve para 50. Añadir una clínica nueva al sistema cuesta 200€ de activación y unos días de trabajo, sin reconstruir nada.

Cada nueva clínica entra en la misma estructura con su propia campaña y su propio acceso al CRM, y empieza a generar revenue desde el mes 1.

A medida que crecemos juntos, el modelo se vuelve más eficiente y el coste por clínica baja.

Por cierto, aunque no lo hemos hablado, si en algún momento queréis captar más clínicas donde instalar los equipos, eso también lo puedo hacer. Una campaña para atraer clínicas interesadas en ONORA. Lo comento por si no tenéis quién lo gestione en Barcelona.