



## PROPUESTA PARA CLÍNICA MÉDICO-ESTÉTICA

Cosmética médica integrada  
en la recomendación del doctor

**Del tratamiento  
puntual  
al ingreso  
recurrente**

# AETHERNIS

# Aethernis en consulta

Una línea cosmética para aportar valor clínico, fidelizar  
pacientes y abrir una facturación complementaria.

**20-30%**  
potencial sobre  
facturación total

*El paciente ya compra cosmética. La oportunidad es integrarla dentro del criterio  
médico de la consulta.*

1

### Aporta valor con producto de calidad

Protocolos domiciliarios que complementan el tratamiento, elevan la  
percepción profesional y mantienen la experiencia de la clínica en casa.

2

### Fideliza mediante recurrencia

La rutina diaria crea hábito, recompra y nuevos puntos de contacto. El  
paciente no solo vuelve: permanece vinculado a la consulta.

3

### Activa una nueva línea de facturación

Con recomendación activa, la cosmética deja de ser venta puntual y se  
convierte en ingreso recurrente de alta rentabilidad.

#### Ruta de conversión

Diagnóstico

>

Pauta  
Aethernis

>

Uso en  
casa

>

Recompra

#### Impacto económico orientativo

**+15.000 € a +150.000 € / año**

Facturación cosmética complementaria con recomendación y fidelización activa.

#### IMPLANTACIÓN

Stock inicial: 200 €

#### RETORNO

ROI: 1-2 meses

#### BENEFICIO

90-134% incremental

#### EQUILIBRIO

30-40 pacientes/año

**No es vender cosmética: es prescribir continuidad, mejorar la experiencia y capturar valor que  
hoy puede estar fuera de la consulta.**

Proyección orientativa basada en 1.000-2.000 pacientes, 20-50% de adopción, ticket cosmético de 50-100 € y 1,5-2 recompras/año. Objetivo operativo: >40% de tratamientos faciales con pauta complementaria.