

AETHERNIS

CLÍNICA TIPO: 1-2 MÉDICOS · SIN COSMÉTICA MÉDICA INTEGRADA

Aethernis como protocolo domiciliario de consulta

Una forma simple de aportar valor clínico, fidelizar pacientes y abrir una línea recurrente de facturación sin convertir la clínica en una tienda.

20-30%

potencial sobre facturación total en madurez, cuando la recomendación se integra en el circuito clínico.

De tratamiento puntual a continuidad
domiciliaria prescrita.





El punto de partida: el valor se pierde al salir de la consulta

En una clínica de 1-2 médicos sin cosmética integrada, la recomendación suele depender del momento y no de un sistema.



**El paciente ya compra cosmética.
La decisión es si la compra bajo criterio médico o fuera de la clínica.**

01

Recomendación informal

No existe una pauta domiciliaria estándar por indicación o procedimiento.

02

Compra fuera de la clínica

La facturación y la experiencia de marca se desplazan a farmacia, grandes Almacenes, perfumería u online.

03

Seguimiento limitado

Entre tratamientos se pierde contacto y se reduce la adherencia al plan.

04

Cero recompra estructurada

La consulta factura el acto médico, pero no la rutina diaria del paciente.

Oportunidad: completar cada tratamiento facial con una pauta Aethernis simple, médica y repetible.



Tres palancas para activar Aethernis



Pensado para una clínica pequeña: pocos productos, protocolo claro y recomendación médica sistemática.

01

Aportar valor

Productos de calidad integrados en protocolos pre/post y rutinas domiciliarias. Refuerzan la experiencia profesional y la percepción de cuidado continuo.

02

Fidelizar por recurrencia

La rutina diaria crea hábito, recompra y nuevos puntos de contacto sin depender de una cita médica adicional.

03

Nueva facturación

La cosmética deja de ser venta puntual y se convierte en una línea complementaria de alto margen con baja inversión inicial.

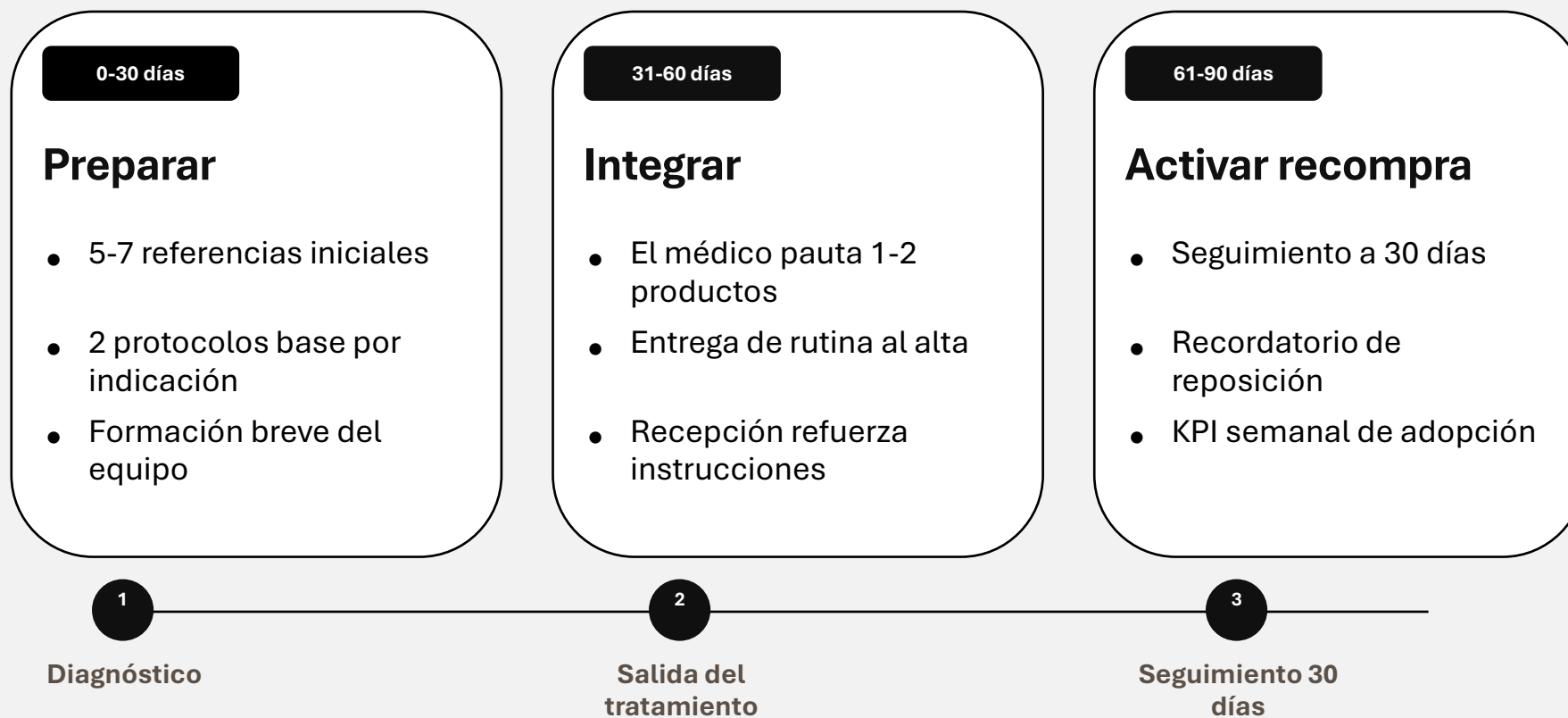
Diagnóstico → Pauta Aethernis → Uso en casa → Seguimiento → Recompra

La clínica conserva el criterio médico y captura el valor que hoy puede quedar fuera de la consulta.

AETHERNIS

Implantación en 90 días sin fricción

El objetivo no es abrir una tienda: es incorporar una recomendación simple al flujo de atención.



Regla de oro: el paciente debe salir con una pauta, no con una sugerencia.



Business case orientativo para clínica de hasta 2 médicos

Partimos de una clínica sin circuito cosmético: la oportunidad inicial es crear adopción, rutina y recompra.

Escenarios de implantación

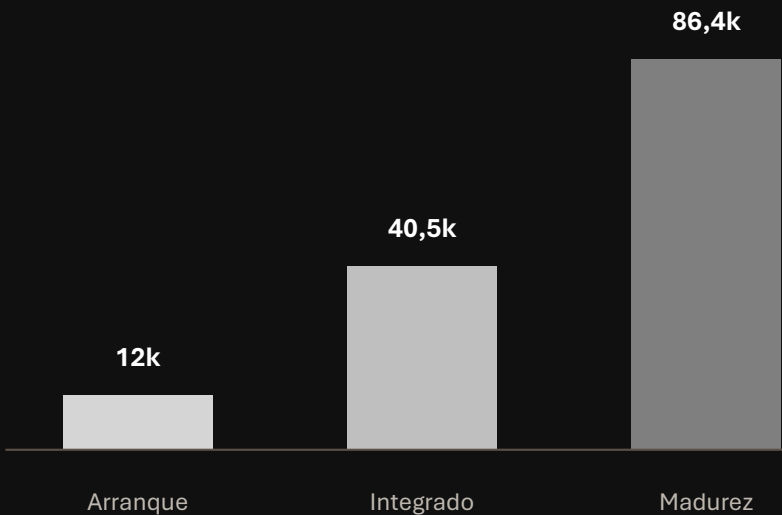
Ticket anual incluye recompra.

	Arranque	Integrado	Madurez
Pacientes faciales/año	600	900	1.200
Adopción pauta	20%	30%	40%
Ticket anual cosmética	100 €	150 €	180 €
Ingreso potencial	12.000 €	40.500 €	86.400 €

Fórmula: pacientes faciales x % con pauta x ticket cosmético anual.

POTENCIAL EN MADUREZ: 20-30% DE LA FACTURACIÓN TOTAL

Facturación cosmética estimada €/año



200 €

Stock inicial

30-40 pacientes/año

Equilibrio

1-2 meses

ROI esperado

>40% tratamientos faciales
con pauta

Objetivo operativo

Proyección orientativa basada en una clínica de 1-2 médicos que parte de 0 en cosmética médica. Requiere recomendación activa, seguimiento y medición de adopción/recompra.