



CLÍNICAS + de 3 MÉDICOS

De cosmética residual a
protocolo rentable y medible

Aethernis en una clínica de más de 2 médicos estéticos

La clínica ya tiene cosmética médica, pero **NO INTEGRADA** en protocolos, rutinas y atención al paciente, su impacto en facturación es muy residual.

1-2%
De la facturación anual
situación actual:
venta residual

20-30%
**potencial en fase
madura**

Del x10 hasta x30
salto posible al protocolizar

La oportunidad no es “vender cosmética”: es convertir cada tratamiento en una pauta de continuidad clínica.

Atención

Pauta homogénea entre médicos y equipo.

Satisfacción

Paciente acompañado después del acto médico.

Fidelización

Contacto natural a 30, 60 y 90 días.

Beneficio

Ingreso recurrente con bajo coste estructural.

AETHERNIS



El problema no es tener producto: es no tener sistema

Cuando la cosmética no entra en el protocolo, cada médico y cada punto de atención actúan de forma diferente. El resultado es venta pasiva, baja recompra y facturación residual.

1

Recomendación desigual

Cada médico prescribe distinto o no prescribe. El paciente recibe mensajes variables.

2

Sin rutina domiciliaria

El tratamiento termina en cabina/consulta y el cuidado diario queda fuera del plan.

3

Equipo sin guion

Recepción, enfermería o asesoría no saben cuándo reforzar ni cómo facilitar recompra.

4

Sin medición de recompra

No se controla adopción, ticket cosmético, reposición ni peso en facturación.

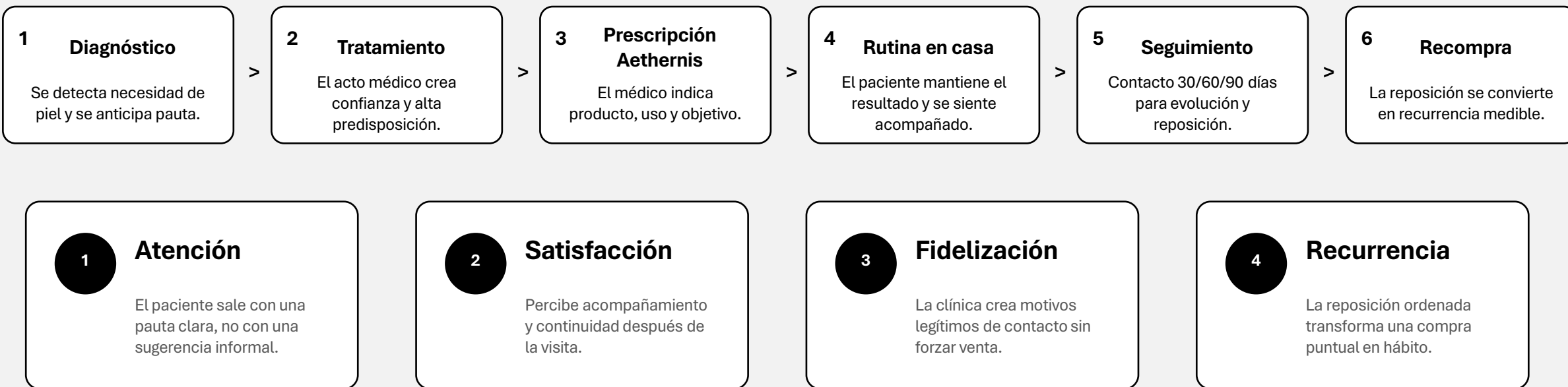
Lectura estratégica

No falta demanda: falta convertir la recomendación en parte visible y repetible de la experiencia clínica.

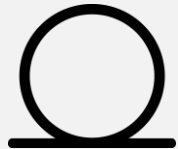


La cosmética debe aparecer en los momentos donde el paciente espera criterio médico

Para una clínica de +3 médicos, la clave es una ruta única: mismo lenguaje, misma pauta y mismo seguimiento, independientemente de quién atienda.



Frase de protocolo: “Tu tratamiento no termina hoy; para mantener y proteger el resultado, continua en casa con el cuidado más adecuado”.

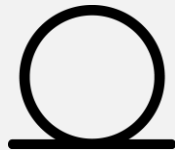


Qué cambia cuando la cosmética entra en protocolos, rutinas y atención

La integración convierte una categoría residual en un sistema de cuidado, experiencia, fidelización y rentabilidad.

HOY : VENTA RESIDUAL	CON INTEGRACIÓN AETHERNIS	IMPACTO
Atención Sugerencia puntual o dependiente de cada profesional	Pauta médica homogénea incorporada al alta del tratamiento	mejor criterio
Satisfacción El paciente improvisa la rutina en casa	Se siente acompañado y entiende cómo cuidar el resultado	más confianza
Fidelización La relación se pausa hasta la siguiente visita	Seguimiento natural a 30, 60 y 90 días	más vínculo
Recurrencia Compra aislada/espórica sin reposición planificada	Reposición y recompra integradas en la agenda relacional	más hábito
Facturación Peso residual del 1-2% anual	Línea recurrente con potencial 20-30% en madurez	más margen

La diferencia no está en tener cosmética en la clínica: está en prescribirla, entregarla, seguirla y medirla como parte del tratamiento.



Impacto económico: pasar del 1-2% residual a una línea recurrente con peso importante

Ejemplo base sobre una clínica con +3 médicos y 1,2 M€ de facturación anual actual. Ajustar linealmente a la facturación real de cada clínica.

BASE DE CÁLCULO
1,2 M€ facturación anual
cosmética actual 1-2%

Hoy

1-2%

12.000-24.000 €
venta residual

Activación

8-12%

96.000-144.000 €
protocolos + seguimiento

Madurez

20-30%

240.000-360.000 €
línea recurrente

Beneficio bruto orientativo

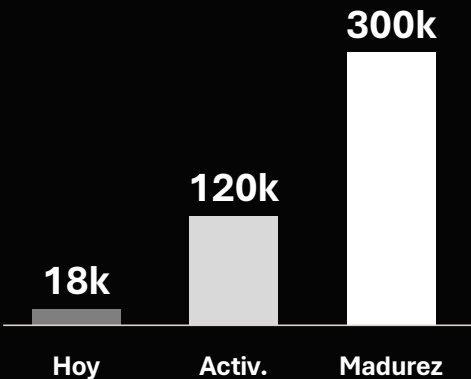
Con margen incremental 70-110% sobre coste, equivale aprox. al 41-52% sobre venta.

5-13k€
hoy

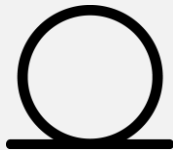
99-189k€
madurez

Facturación cosmética anual

La integración mueve la categoría de residual a unidad de negocio.



Incremento potencial vs. hoy:
Entre +216.000 a +348.000 € de facturación
y de +86.000 a +184.000 €
en beneficio bruto aprox.



90 días para convertir cosmética existente en protocolo compartido y facturación creciente

El objetivo es reducir variabilidad entre médicos, coordinar al equipo y activar seguimiento sin aumentar la carga de agenda.

0-30 días

Ordenar

Auditoría de productos actuales

Selección de 5-7 referencias foco

Protocolos por tratamiento

Guion común para médicos y equipo

Meta: criterio único

31-60 días

Activar

Prescripción en altas faciales

Entrega asistida por equipo

Material visible en consulta

Registro de adopción y ticket

Meta: 8-12% de peso

61-90 días

Escalar

Seguimiento 30/60/90 días

Recordatorios de reposición

KPIs por sede/equipo/médico

Revisión mensual de rentabilidad

Meta: >40% con pauta

Regla operativa: el médico prescribe; el equipo educa, cierra y entrega; la clínica mide adopción, recompra, margen y recurrencia.

Los KPIs que convierten una venta residual en una unidad de negocio

Para una clínica de más de 2 médicos, la integración debe gestionarse como un protocolo clínico-comercial compartido.

1

% pacientes con pauta

Objetivo inicial: 25-30%; madurez: >40% en tratamientos faciales.

2

Ticket cosmético medio

Medir importe anual por paciente y evolución por protocolo.

3

Recompra y reposición

Seguimiento a 30, 60 y 90 días para transformar uso en hábito.

4

Peso en facturación

De 1-2% residual a 8-12% activado y 20-30% potencial.

5

Beneficio bruto

Margen incremental medido por producto, médico y canal de entrega.

Mensaje de cierre

La pregunta no es si el paciente comprará cosmética. La pregunta es si la comprará dentro o fuera del criterio de la clínica.

Protocolizar =
Fidelizar + Rentabilizar

Aethernis debe funcionar como continuidad médica del tratamiento, no como cosmética de mostrador.



AETHERNIS