**Esbozar formas de generar ingresos con la idea**

Para poder generar ingresos cuyo objetivo es desarrollar una herramienta tecnológica que permita la digitalización y sistematización de un sistema que integra políticas ambientales y sociales en sus procesos financieros, existen varios modelos y/o estrategias que pueden ser utilizados para poder lograr un aprovechamiento económico de este proyecto.

Estas 3 primeras estrategias, son enfocadas a la asistencia de la entidad o cliente con el conocimiento del negocio de SOS-TECH y los profesionales que ejecutan los proyectos:

* + 1. **Capacitación**

Teniendo en cuenta que para el desarrollo de la herramienta se aplican conocimientos especializados enfocados en conocimiento tecnológico, es posible organiza cursos y talleres sobre cómo utilizar la herramienta y cómo integrar datos adicionales y presentarlos de maneras diferentes según requerimientos futuros del cliente.

Esta opción se puede costear de manera preliminar teniendo en cuenta:

* Sesiones de 2 horas.
* Un valor promedio por sesión según el tema especifico de la herramienta, el cuál puede estar entre los 300.000 a 500.000.
* Como mínimo 10 sesiones de capacitación.
* El cupo máximo de asistentes será de 4 personas.
* Las jornadas de capacitación se llevarán a cabo de manera presencial en las oficinas de la entidad o cliente.
* Se realizará una evaluación al finalizar la capacitación para evaluar conceptos e identificar conceptos que deben ser reforzados.
	+ 1. **Plataforma de visualización de datos**

Con el desarrollo de la captura de información y la estructura de la organización de los datos, es posible confeccionar una plataforma de visualización de datos o tablero de gerencia (“dashboard”) que se actualice con información en tiempo real, o con alimentación de información secundaria que permita comparar visualizar datos comparativos y benchmarks sobre el desempeño ambiental y social en diferentes industrias o las características que requiera la entidad o cliente para sus proyectos.

Esta opción se puede costear de manera preliminar teniendo en cuenta:

* Es necesario una primera sesión de entendimiento y conocimiento de los requerimientos del cliente para determinar el alcance y las características del proyecto, para la definición de una propuesta económica.
* Se requiere mesas de trabajo conjuntas semanales con el equipo del cliente o entidad, que como mínimo se sugiere sean 5.
* Se desarrollará el proyecto por medio de la metodología ágil SCRUM, por lo que es indispensable contar con los requerimientos específicos y los eventos del Backlog que serán objeto de revisión y aceptación.
* El valor promedio por una plataforma de visualización se estima tanto por tiempo como por calidad del producto. Como valor base para el desarrollo de este modelo se establece como precio base de $6.000.000, el cual podrá aumentar de acuerdo con las exigencias de integración y desarrolló que requiera la entidad o cliente.
	+ 1. **Consultoría personalizada**

Teniendo en cuenta que para el desarrollo de la herramienta se aplican conocimientos especializados enfocados en conocimiento tecnológico, es posible realizar integración de datos adicionales y presentaciones diferentes según requerimientos futuros o nuevas necesidades del cliente.

Esta opción se puede costear de manera preliminar teniendo en cuenta:

* Es necesario una primera sesión de entendimiento y conocimiento de los requerimientos del cliente para determinar el alcance y las características del proyecto, para la definición de una propuesta económica.
* Se requiere mesas de trabajo conjuntas semanales con el equipo del cliente o entidad, que como mínimo se sugiere sean 5.
* Se desarrollará el proyecto por medio de la metodología ágil SCRUM, por lo que es indispensable contar con los requerimientos específicos y los eventos del Backlog que serán objeto de revisión y aceptación.
* El valor de esta estrategia depende en un 100% de las necesidades y requerimientos del cliente. El costo estará asociado directamente proporcional al tiempo de dedicación de los profesionales involucrados en el desarrollo del proyecto.

Para las siguientes 3 estrategias se requiere la alianza de SOS-TECH con profesionales y proveedores especializados en otros productos tecnológicos, así como profesionales de diferentes áreas del conocimiento para poder ofrecer un servicio de manera integral, por lo que no es posible costear de manera preliminar estas estrategias.

* + 1. **Modelo Freemium**

El desarrollo de un aplicativo tipo “Freemium” se caracteriza por que permite a la entidad o cliente usar una versión básica de la herramienta de forma gratuita, con la opción de pagar por funciones adicionales o avanzadas.

La versión básica de uso gratuito permite considerar incluir opciones de publicidad dentro del aplicativo.

Así mismo, la suscripción de forma gratuita establecerá en sus Términos y Condiciones (TyC) la autorización para la venta de información de los datos para realizar comparativos y benchmarks sobre el desempeño ambiental y social en diferentes industrias.

* + 1. **Modelo de suscripción**

El desarrollo de un aplicativo tipo “Suscripción” se caracteriza por ofrecer acceso a la herramienta mediante un pago recurrente. Es posible contar diferentes niveles de suscripción que incluyan distintos niveles de funcionalidad y soporte.

Dependiendo de las características adicionales y/o informes avanzados y/o soporte prioritario, se puede definir el modelo de suscripción premium y establecer costos diferenciales en la suscripción.

* + 1. **Licenciamiento**

El desarrollo de una licencia perpetua permite el uso de la herramienta a la entidad o cliente, con una tarifa única por el acceso de por vida.

En este modelo, es posible ofrecer mantenimiento y actualizaciones con valores adicionales y de frecuencia anual.