**Tipos de monetización**

Para poder monetizar la herramienta tecnológica que permita la digitalización y sistematización de un sistema que integra políticas ambientales y sociales en sus procesos financieros, se describieron en el capítulo 5.1 Esbozar generación ingreso varios modelos y/o estrategias que pueden ser utilizados para poder lograr un aprovechamiento económico de este proyecto.

Se describieron 3 estrategias 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
2. Plataforma de visualización de datos
3. Consultoría personalizada

Estos servicios deben ser recaudados mediante pagos parciales a UN SOLO cliente al que se le va a prestar el servicio, siempre contando como guía la “carta de intención” y las condiciones de la “reunión de apertura” del proyecto.

También se describió otras 3 estrategias que requiere la alianza de SOS-TECH con profesionales y proveedores especializados en otros productos tecnológicos para poder implementar:

1. Modelo Freemium
2. Modelo de suscripción
3. Licenciamiento

Estos servicios deben ser recaudados mediante pagos por suscripción de todos los clientes que se encuentren registrados en la plataforma en cada uno de los modelos a los que se inscriban, siempre contando como guía los Términos y Condiciones (TyC) que se establezca en el contrato de adhesión que regirán para los usuarios por el uso de la herramienta teconologica.