



Esquema de Monetización

1. Venta de Licencias del Software (Ingreso Inicial):

- **Modelo Base:** Cobrar un monto único o anual por la licencia del software, dependiendo del tamaño de la empresa y el número de vehículos en la flota.
- **Escalabilidad:**
 - **Pequeñas empresas:** Licencia para flotas de hasta 20 vehículos. **USD 5000**
 - **Medianas empresas:** Licencia para flotas de 21 a 100 vehículos. **USD 10000**
 - **Grandes empresas:** Licencias personalizadas, basadas en la complejidad de la integración y el tamaño de la flota. **USD 15000**

2. Mantenimiento y Actualizaciones (Ingreso Recurrente):

Ofrecer contratos de mantenimiento anual que incluyan:

- Actualizaciones de software con nuevas funcionalidades.
- Resolución de problemas técnicos.
- Soporte técnico continuo.

USD 2000 anual

3. Personalización del Software:

- Cobrar por integrar funcionalidades específicas solicitadas por la empresa, como:
 - Adaptaciones a procesos internos.
 - Integración con sus sistemas de gestión existentes (ERP, CRM, etc.).
 - Configuración de reportes personalizados.

4. Soporte Premium para Grandes Empresas:

- Paquetes VIP con:
 - Asistencia técnica 24/7.
 - Consultoría para optimización de procesos logísticos.

USD 5000 anual

Resumen del Flujo de Uso

- **Empresa Compra la Licencia:** Se implementa y configura el sistema según sus necesidades.
- **Empleados Usan el Software Gratis:** Acceden a la herramienta sin costo directo, fomentando la adopción interna.
- **Mantenimiento y Personalización:** Se mantiene el ingreso recurrente a través de actualizaciones y servicios adicionales.