

1. Venta de las botellas inteligentes

- **Ventas directas al cliente:** A través de tiendas en línea, marketplaces como Amazon, o puntos de venta físicos.
- **Ventas a empresas:** Acuerdos con empresas, gimnasios, o escuelas para compras al por mayor.

2. Suscripciones asociadas

- **Plataforma de datos:** Cobro mensual o anual por acceder a una aplicación móvil que registre datos como el consumo de agua, hábitos saludables, y estadísticas personalizadas.
- **Funciones premium:** Servicios avanzados en la app, como integraciones con dispositivos de fitness, planes de hidratación personalizados o coaching de salud.

3. Accesorios y componentes complementarios

- **Repuestos:** Venta de sensores, tapas, filtros u otros componentes que puedan desgastarse con el tiempo.
- **Accesorios:** Fundas, correas, o personalización estética para las botellas.

4. Ingresos por licencias y asociaciones

- **Licencia de tecnología:** Proveer tecnología de sensores y aplicaciones a otras empresas que deseen incorporar funcionalidad inteligente a sus productos.
- **Colaboraciones de marca:** Asociaciones con marcas deportivas, de fitness o de estilo de vida.

5. Publicidad e ingresos derivados de la app

- **Publicidad en la app:** Ingresos generados por anunciantes relacionados con salud, fitness o sostenibilidad.
- **Promociones cruzadas:** Ofertas de productos o servicios de terceros relacionados con los objetivos de la botella, como hidratación, fitness o alimentación saludable.