

- **Pagos por licencia**
 - Licencias perpetuas: El cliente paga una única vez por la licencia de uso del software. Esto puede ser atractivo para empresas que prefieren realizar una inversión inicial y no preocuparse por pagos recurrentes.
 - Licencias por suscripción: El cliente paga de forma periódica (mensual o anual) para usar el software. Este modelo es útil para generar ingresos recurrentes, lo que te permitirá contar con un flujo de caja constante. Además, se puede ofrecer a diferentes niveles (por ejemplo, individual, pymes, empresas grandes) con precios ajustados a cada tipo de cliente.
- **Versiones premium o funcionalidad extra**
 - Versiones con características avanzadas: El software podría tener una versión básica gratuita con funciones esenciales y una versión premium con características adicionales como protección avanzada contra amenazas emergentes, informes detallados de seguridad, o análisis más profundos de las amenazas.
 - Módulos adicionales: Puedes ofrecer funcionalidades adicionales como soporte premium, análisis personalizado, o características específicas para grandes empresas o clientes particulares con necesidades avanzadas de protección.
- **Soporte y mantenimiento**
 - Planes de soporte premium: Aparte del soporte básico proporcionado de forma gratuita, puedes ofrecer un plan de soporte premium con tiempos de respuesta más rápidos, acceso a soporte especializado o consultas técnicas personalizadas.
 - Mantenimiento y actualizaciones: Cobrar una tarifa por el acceso a actualizaciones regulares, parches de seguridad y nuevas funcionalidades puede ser una fuente adicional de ingresos.
- **Servicios adicionales**
 - Consultoría en ciberseguridad: Aunque no es una actividad clave para tu negocio, podrías ofrecer servicios de consultoría o auditoría en ciberseguridad a empresas que necesiten análisis más profundos sobre sus infraestructuras y cómo mejorar su seguridad.
 - Formación y capacitación: Crear programas de capacitación sobre cómo protegerse de amenazas de ciberseguridad e implementar el software podría ser otra fuente de ingresos, especialmente para empresas que deseen formar a sus empleados.
- **Afiliaciones o alianzas**
 - Si decides asociarte con plataformas o distribuidores de software, puedes ganar dinero a través de comisiones por ventas generadas a través de estos canales