

Principales fuentes

1. **Suscripción mensual/anual**
 - Para usuarios que acceden a probadores virtuales premium y funcionalidades avanzadas.
2. **Comisiones por venta**
 - Por cada transacción realizada a través de la plataforma con marcas asociadas.
3. **Licencias B2B**
 - Venta de la tecnología a tiendas físicas y e-commerce para integrar probadores virtuales.
4. **Publicidad y marketing digital**
 - Ingresos por banners, campañas y colaboraciones con marcas dentro de la plataforma.
5. **Servicios adicionales**
 - Personalización avanzada, asesoría de imagen, integración con IA para recomendaciones.

Ponderación estimada

- Suscripciones: **40%**
- Comisiones por venta: **30%**
- Licencias B2B: **20%**
- Publicidad: **10%**

Ingresos para inversión inicial

- **Opciones viables:**
 - Créditos bancarios y líneas de financiación.
 - Business Angels (proyecto tecnológico con alto potencial).
 - Subvenciones públicas (innovación y digitalización).
 - Crowdfunding (campaña online para captar usuarios iniciales).
 - Aceleradoras de startups (por el componente tecnológico).