

INGRESOS

La estructura de ingresos de la empresa para su adecuado funcionamiento y proyección a largo plazo requerirá un volumen superior a su estructura de costes.

Se contemplan:

- **Ingresos puntuales:** recibiendo las ganancias de los pagos o transacciones puntuales de venta de los productos; se estima que estos supondrán un 80% de los ingresos. Así mismo, inicialmente Diveresku recibirá el capital inicial aportado por el socio inversor Hazibide (estimado en 60. 000 Euro).
- **Ingresos recurrentes:** recibiendo pagos anuales y/o mensuales por suscripciones. Se estima que estos ingresos supondrán un 20% de los ingresos.

Diveresku maneja como modelo la venta de activos (las manoplas y las piezas intercambiables). Los diferentes tipos de ingresos que tendrá Diveresku, van a depender de las necesidades y el valor que estarán dispuestos a pagar sus clientes:

1. **Ingreso por pago único:** El cliente paga únicamente por la adquisición de los productos Diveresku y satisfacer sus necesidades.
2. **Ingresos por pagos recurrentes:** Los clientes pagan, a través de cuotas o plazos, por los productos. Para financiar Diveresku se utiliza la plataforma de Scalapay, que sirve para hacer los pagos en 3 plazos, de esta manera se obtienen más clientes potenciales, ya que es más asequible para aquellos que no se puedan permitir hacer el pago en un solo plazo. Las estadísticas de ventas a través de esta modalidad estiman una proyección de aumento de las mismas de un 48%.
3. **Prima por suscripción:** El cliente paga una suscripción anual que puede pagar en una sola (10%) en las compras que realice durante el año y en promociones, bien sea para recambios de piezas o adquisición de nuevas.