



Miguel Mannes, Carmen María Forriol, Marta Hernández, Lucía Santonja y Sandra Alguacil.

ESTRUCTURAS DE COSTES:

Business Contacts es una empresa con unos costes mínimos, debido a la utilización de una estrategia mixta exitosa. Esta doble estrategia está constituida por:

☐ Estrategia de costos bajos:

Para que esta estrategia funcionara hemos logrado que las búsquedas realizadas por todos los clientes sean eficaces, dedicándole más atención a los productos que más demandados estén.

☐ Estrategia de beneficios.

Business Contacts está caracterizada por el buen servicio, la atención, la calidad, la excelencia y la personalización.

Para ofrecer un servicio “Premium” a un cliente y exceder sus expectativas no hemos podido utilizar una estructura de costos bajos, pero al seguir en algunas ocasiones esta estrategia de beneficios, logramos que el cliente obtenga un “beneficio percibido” mayor al que está pagando. Por ello, los costes serán mayores pero el precio obtenido también.

Los costes de **Business Contacts** se clasifican en:

☐ Costes fijos: compuestos por la renta de las instalaciones con las que cuenta, además del equipo y el inmueble utilizado en ellas. Otros costes fijos son el establecimiento de nuestra página web y aplicación. Sumándole además el coste fijo de la publicidad, pues va a ser siempre fijo (independientemente de las ventas que haya a través de nuestra empresa) y va a ayudar a que sea más conocida y, en consecuencia de esto, que se genere una mayor demanda.

☐ Costes variables: **Business Contacts** tiene un alto índice de producción, gracias a su progreso y a la amplia disposición de materiales que está dispuesta a ofertar. Los costes variables están compuestos por el número de horas dedicadas a la página web, valorizadas al precio de mercado de una hora de trabajo; aumentando así la plantilla de los trabajadores y el material físico del que hacen uso. También se busca crear nuevas técnicas lo suficientemente eficaces como para que nuestra página web sea tan conocida como utilizada (aumentando la publicidad, el marketing...). Otro coste variable importante es mantener y mejorar los canales de distribución, pues si los clientes se sienten seguros optarán por realizar los trámites necesarios para adquirir cualquier producto y, si además se sienten satisfechos con su compra, no dudarán en volver a utilizar la página web y en comunicarles a otras personas su buen funcionamiento (captando así nuevos clientes y manteniendo los antiguos). No obstante, aun nombrando estos costes variables, al ser una página web no tendrían tanto valor como los fijos.

☐ Economías de escala: **Business Contacts** se caracteriza por el bajo coste unitario del servicio ofertado, y gracias a este hecho se obtienen unos beneficios enormes, facilitando el crecimiento de nuestra empresa; aunque le sucede exactamente igual que con los costes variables, al ser una página web las economías de escala no tendrán gran relevancia.



Miguel Mannes, Carmen María Forriol, Marta Hernández, Lucía Santonja y Sandra Alguacil.

Esto también es posible debido a que **Business Contacts** es una página web diseñada para todo tipo de compradores, y a que tiene un adecuado posicionamiento en los motores de búsqueda más importante como Google, MSN, Yahoo, etc. (además de la aplicación creada expresamente para su uso).

Mantener en operación un sitio Web como **Business Contacts** tiene prácticamente el mismo costo que el número de visitas que obtiene la misma a lo largo de un año. Los beneficios vienen del porcentaje de

visitantes que compran un producto en línea, por lo tanto los beneficios están asegurados.

☐ Economías de amplitud o alcance: este tipo de economías **Business Contacts** las utiliza de un modo menos significativo pero no las descarta, puesto que son el ahorro de recursos obtenido al producir dos o más servicios de una forma conjunta.

Implican que el coste medio de producción de un servicio de forma individual es más alto que si se produce junto a otros servicios. Esto ocurre porque la producción conjunta de varios servicios permite optimizar el uso de los factores de producción.

Business Contacts tiene unos costes de producción menores (ya que todos los productos son ofertados por otras empresas) y, gracias a esto, también ofrecen más amplia y diversificadamente.

Aunque no sea una de las economías más relevantes de esta empresa, hemos amplificado la oferta para aprovechar las economías de alcance y así aumentar la eficiencia.

Business Contacts es frecuente que una sola empresa produzca y comercialice simultáneamente varios servicios, aprovechan el exceso de capacidad productiva de sus equipos para elaborar otros bienes y servicios.

La ausencia en cuanto a resultados numéricos concluyentes se debe a la complejidad de estimar los costes de **Business Contacts** como empresa multiproducto.