

Estructura de costes:

- **Inversión inicial:** 5,500€ (Estimación del dinero que deberíais invertir para sostener la idea de negocio durante, al menos, un ejercicio económico (año))
- **Costes fijos:** costes de oficina, costes de fabricación, costes básicos (luz, gas, agua).
- **Costes variables (varían según la demanda del producto):**
 1. **Costes en materiales:** Nuestro primer gasto para procesar la carcasa nos hará falta ordenadores y las programas necesarias para que el producto sea lo más creíble posible y poder llevar a cabo un nuevo negocio. Para poder hacer nuestro producto necesitamos un compresor, motor y todo lo necesario para el circuito pequeño, de modo que detecte la caída del móvil e infle el globo automáticamente. También hará falta goma de fina textura, no tan dura ni demasiado blanda, para que sujete el móvil en caso de caída. Lo último, por supuesto, nos hará falta el globo de protección a la caída que estará medio escondida por comodidad y no abulte demasiado.
 2. **Costes en manutención de empleados:** Tendremos diseñadores que tendrán el privilegio de diseñar un nuevo producto y poner en práctica su creatividad en 3D. Esto se puede dividir en dos partes, por un lado será el diseño de fuera (el hinchable y la goma) y por otro lado el diseño del circuito en modo que se note lo menos posible la maquinaria. Pagaremos a gente que nos ara el circuito de nuestro nuevo producto que tendrá diseñado su forma correcta para poder encajar en la parte detrás del móvil en modo que no abulte. La goma que tendrá más o menos igual que las antiguas carcasas pero en nuestro caso sumaremos todavía un poco más de grosor con textura fina y modo puzzle para encajar la necesaria maquinaria (el globo, el motor, compresor y el circuito automático).

3. **Costes en publicidad del producto:** En primer lugar al tener nuestra propia tienda, a la gente que le interese nuestro nuevo producto será visible en las calles y por supuesto en nuestra propia web (www.jumpycase.com). Al ser un producto relacionado con el móvil intentaremos contactar con servicios como movistar, orange, vodafone o parecidos, para que nos pueda ayudar el aumento de nuevos clientes.