

Estructura de costes.

La estructura de costes que soporta nuestro modelo de negocio tiene los siguientes elementos clave:

- Coste de marketing y publicidad. Subvencionamos cierto dinero a otras empresas para que nos anuncien en sus diferentes medios. Otro medio de marketing es colocar carteles publicitarios por ciudades, lo que supone otro coste a nuestra empresa.
- Traslado bancario de los premios.
- Pagar el sueldo de nuestros empleados: representantes, técnicos informáticos, organizadores de eventos...
- Cuando se organicen eventos aunque estén subvencionados aportaremos una cantidad de dinero en caso de ser necesaria.