



LPG MotorSport
Magnetic motor, the clever way.

COSTE DEL MOTOR:

El coste del motor electromagnético estará formado por los imanes de neodimio, una batería, los gastos de envío de imanes y baterías que al provenir de las empresas IMA y TUDOR nos sale más barato puesto que tenemos un contrato con ellos, el cual es que si el volumen de compra es alto los gastos de envío se reducen en más de un 50%, las campañas publicitarias que vamos a llevar a cabo, la contratación de los ingenieros y trabajadores y la distribución de los motores a los hogares.



Pese a que parezca que tengamos muchos costes en realidad lo que más gasto nos va a suponer va a ser el transporte y la distribución a los hogares e instituciones públicas ya que aquí aparte del traslado del motor también entran los ingenieros y trabajadores que se desplazan hacia el lugar para la correcta instalación.



En cuanto al motor en sí, el gasto mayor va a provenir de la batería, ya que el precio de los imanes es muy barato, en cambio una batería de calidad sale algo más cara (dependiendo del tamaño del motor).

CADA GASTO CUENTA.

Nuestro producto es muy específico. No puede prescindir de un elemento u de otro. Cada pieza que lo integra es necesaria para su funcionamiento.

Por ello no podemos disminuir la cantidad de compra o dejar de lado un producto, como podría ocurrir con otro tipo de actividad.

Además tenemos una serie de costes fijos a los que nos enfrentaremos cada mes, como por ejemplo, las personas que trabajan en nuestra empresa como ingenieros, gestores...

COSTE-BENEFICIO.

Como en toda empresa, es necesario hacer un análisis de gastos para que a la hora de vender nuestro producto, sea rentable. De tal manera que nuestros ingresos superen los gastos de producción, distribución, publicidad...

Como hemos mencionado en otro apartado, el producto no tendrá un coste elevado. Podemos jugar con esa ventaja gracias a nuestros socios clave, que nos ofrecerán un producto más barato al confiar en ellos y hacerles una cantidad de compras mensuales.



CONTROL DE COSTES.

Nuestra empresa no solo estará integrada por ingenieros mecánicos y otros profesionales ya mencionados. También recurriremos a un especialista (o varios) en planificación y control de gastos para nuestro negocio. Una persona capaz de llevar un seguimiento diario de cuales son los gastos fijos y los gastos variables. A lo largo del tiempo nos permitirá este análisis constante saber cómo aprovechar mejor nuestros recursos y progresivamente aumentar en beneficio.

Es muy importante para nuestra empresa esta tarea. Nuestro producto es complejo y requiere de elementos imprescindibles que constantemente nos van a suponer costes pues no podemos prescindir de los mismos.

REDUCCIÓN DE COSTES:

En un futuro los costes podrán reducirse al colaborar por ejemplo con empresas destinadas a la distribución de material. Esto provocaría una disminución del coste del motor, ya que al firmar contrato con la empresa de transporte el coste se reduciría muchísimo y no nos saldría tan caro llevar el motor hacia los hogares.

El precio del transporte hacia los concesionarios a nosotros no nos afecta ya que es el concesionario el que corre con los gastos del envío.

