

9-Estructura de costes

En este último bloque se analizan todos los costos asociados a la puesta en marcha del modelo de negocio.

Nuestro producto al ir dirigido a personas de renta media alta, pero utilizaremos un modelo impulsado por el costo, es decir, un modelo de negocio en el que se intentan reducir los gastos para ofrecer una experiencia de calidad, al mejor precio, a la vez que logramos más ingresos.

La inversión inicial sería:

desarrollador de aplicaciones	1.500-3.000€ a través de twango.es*
especialistas en marketing	depende la agencia
creación de la app	3.500-5.000€
tasa de google play	25\$(unos 20€)

En nuestro modelo de negocio es muy importante marketing, ya que es muy importante dárselo a conocer a mi segmento de mercado y estimular su compra. Por lo que se valorará todo tipo de promoción en función de las fuentes de financiación que se consigan. Anuncios a la gran masa y por supuesto la publicidad en redes sociales. Tendremos nuestras propias cuentas en redes sociales, donde haremos sorteos y promociones mensuales. También acudiremos a ferias tecnológicas, donde anunciaremos nuestro producto y haremos demostraciones de cómo funciona nuestro producto mediante juegos para encontrar los objetos.

Ofreceremos un diseño práctico y elegante, en el que el cliente pueda registrar todas las pertenencias que quiera. Para ello,

necesitaremos la colaboración de empresas informáticas y sistemas de localización GPS.

Para promocionar nuestro producto, demostraciones prácticas, en las que enseñaremos como pone la pegatina, como registrarlo en la aplicación como localizarlo posteriormente.

La estructura de costes se divide de esta manera:

costes fijos	estos son los que no varían independientemente de la producción, en este caso: el pago para el mantenimiento de la app. pago por tener la app en plataformas digitales. pago a los desarrolladores pago a los especialistas en marketing. pago de las tasas correspondientes por tener la app en plataformas digitales 30% de las ventas totales.
costes variables	materias primas. pago a proveedores.

Si el volumen de producción de los microchips aumentase los costes unitarios se reducirían por lo que podríamos gozar de economías de escala y ofrecerlo a un precio muy bajo.