

Estructuras de costes

En este módulo se describen los costes que empiezan un modelo de negocio. Es el coste que realiza un trabajador con un modelo de negocio determinado. Crear, entregar, la relación con el cliente y los ingresos tienen un coste. Los recursos clave son fáciles de calcular cuando el recurso clave, las asociaciones clave y actividades clave están definidas. Algunos modelos de negocio contienen un coste más alto que otros. En mi caso, en la empresa *StreetShopping*, que localiza tiendas cercanas que vendan ropa a la ubicación, no será el mismo coste, una tienda con una marca buena, como *Forum*, que otro tipo de marca.

A la hora de desarrollar una estructura de costes hay que hacerse una serie de preguntas como: *¿Cuáles son los costes más importantes de un modelo de negocio? ¿Cuáles son los recursos clave más caros? y, finalmente, ¿Cuáles son las actividades clave más caras?.*

Los costes deben minimizarse en todos los modelos de negocio. Hay estructuras de costes más importantes que otras, dependiendo de su coste y su valor. *StreetShopping* intentará localizar tiendas en las que el valor sea muy alto y con un coste razonable, aunque es muy difícil, ya que las tiendas de esta categoría suelen tener un coste muy alto. En la estructura de costes destacan:

Según los costes: Su objetivo es reducir los costes donde se pueda. Crea y reduce una estructura de coste, que está, lo más reducida posible, con propuestas de valor de bajo precio, con el máximo uso de sistemas automáticos y una alta externalización.

Nuestra empresa no contiene sistemas automáticos ni una alta externalización, ya que no comercializamos con otras empresas, de momento.

Según el valor: Algunas empresas prefieren centrarse en la creación del valor. Las propuestas de valor **premium** y los servicios personalizados es lo que caracteriza los modelos de negocio que se basan en el valor.

En mi caso, yo me encargo del desarrollo del producto, y mi función, en este caso, en el caso de mi empresa es desarrollar la app.

La estructura de los costes se caracteriza dependiendo de:

costes fijos: No transforma el volumen del bien ni el servicio producido. Los costes fijos de empresas de fabricación se caracteriza por el alto porcentaje de costes fijos.

costes variables: Transforma el volumen del bien y del servicio producido.

economía de escala: Es la ventaja de los costes que contiene una empresa a medida que crece su producción. Hace que el coste medio, por unidad disminuye a medida que aumenta la producción.

economía de campo: Es la ventaja de los costes que contiene una empresa a medida que crece su ámbito de actuación. Hace que el coste medio, por unidad disminuye a medida que aumenta la producción.

Los nueve modelos de negocio forman [El lienzo de modelo de negocio](#).

[El lienzo de modelo de negocio](#): esta herramienta es parecida al lienzo de un pintor, donde se pueden desarrollar nuevos modelos de negocio o algunos que ya existan.

Se recomienda imprimir [El lienzo de modelo de negocio](#) en formato grande para que los participantes puedan anotar y comentar en grupo los elementos del negocio con notas autoadhesivas. Es una herramienta práctica que analiza la comprensión, el debate, la creatividad y el análisis.

Los tres pasos a seguir del [lienzo de modelo de negocio](#) son:

- 1. Dibujar el lienzo en un poster*
- 2. Colgar el lienzo en la pared*
- 3. Esbozar el modelo de negocio*

