



VENDEMOS LO QUE OFRECEMOS REDUCIENDO GASTOS COMO:



En nuestra empresa de Drons pretendemos dar un buen producto a los clientes con el precio adecuado sin excedernos a lo que de verdad debe venderse. Tendremos unos costes variables que variarán según el tamaño del dron ya que según su tamaño dará más o menos capacidad. En la producción siempre se intentará reducir gastos para tener un mayor beneficio pero siempre intentando dar la calidad que queremos ofrecerle al cliente para poder que las funciones que tendrá nuestro producto sean satisfactorias, no solo de manera visual si no que a la hora en la que el Dron realice su acción hayan cuanto menos errores mejor porque así tanto la imagen como a modo personal en la empresa no decaerá.

Dentro de la empresa tendremos una serie de gastos tanto iniciales como eventuales para poder llegar a cumplir nuestro objetivo como empresa:

- **Costes fijos:** Ya que dispondremos de una tienda física, tendremos que pagar por el alquiler de este todos los meses un precio que no variará y los costes por la publicidad de nuestro producto.
- **Costes variables:** Para poder disponer de los drones tendremos que gastar en ellos, el cual el precio variará según el número de drones que vayamos a necesitar, tendremos que conseguir los complementos que después le incorporaremos a nuestro producto, así como también tendremos que comprar los materiales de urgencia. Como también disponemos de transporte a domicilio de pedidos que podamos tener, los gastos de este variará según la distancia a la que vayamos a transportar y la cantidad. En la postventa tendremos los gastos según el problema que pueda tener el cliente con el producto.

Enlaces de fotos:

<https://www.emaze.com>