

ESTRUTURA DE COSTES.

Nuestro modelo de negocio está impulsado por el coste, ya que uno de nuestros principales objetivos es minimizar el precio lo máximo posible. Creando una estructura de costes lo más reducida posible, para tener el mayor número de clientes. Esto será posible gracias a diferentes empresas con las cuales colaboramos.

La estructura de costes la crearemos gracias al cálculo de costes realizado a través de los recursos clave, actividades clave y sociedades clave de nuestro proyecto. Por un lado, los costes se han reducido gracias a diferentes acuerdos con proveedores (Red Bull, Vans, Jagermeister, Coca-Cola, Decathlon y Kaotiko), que nos proporcionarán los servicios y productos necesarios para la realización del evento. (Construcción de la zona de camping, casetas para diferentes usos (venta de bebida o comida, venta de merchandising, tatuajes, etc.), skatepark y la zona delimitada para los concursos de grafitis, el escenario y la publicidad.). Por consiguiente, todos estos costes son a coste 0.

Uno de nuestros principales costes fijos es el alquiler del establecimiento en el cual realizaremos el proyecto, y este dependerá la comunidad de Madrid. Nuestro establecimiento acordado sería la Ciudad del Rock, con un coste fijo de alquiler por los tres días de 6000 euros.

Y por otro lado estarían nuestros costes variables, que serían los provenientes del servicio de transportes, los profesionales que participarán en nuestras actividades. Ambas dependen del número de clientes que demanden nuestro servicio.

Independientemente de esto último, obtendremos beneficios gracias a la venta de entradas y la venta del viaje.

