

ESTRUCTURA DE COSTES

SFMAMJ: Angel Biglieri, Hugo Martínez, Jose Vendrell, Mario Pelayo e Ignacio Abril

Para sacar adelante nuestro negocio tendríamos dos costes principales: el pago y contratación del equipo informático, y el pago que deberíamos hacer a las redes sociales, plataformas o personas famosas e influyentes sobre mucha gente para que nos publiciten. En ambos casos hemos de aportarles económicamente, ya que por ejemplo muchas empresas como ahora Adidas aportan a las personas famosas o “influencers” con productos suyos totalmente gratis a cambio de que les promocióne, entonces como nosotros no podemos aportarles ni con bienes ni servicios nuestros tenemos que aportarles económicamente. Con el equipo informático ocurre lo mismo, es decir, como trabajan para nosotros tenemos que pagarles por sus servicios. Algún coste secundario sería por ejemplo alguna campaña que organicemos.