



COSTES

La empresa MELAEZ tendrá que asumir un número de costes que supone el negocio de la venta de mesas interactivas.

Estos son los gastos que tendremos que desembolsar:

-Costes fijos: En este apartado, entrarían los sueldos del personal, el arrendamiento de la nave, suministros eléctricos para la utilización de las máquinas de fabricación, líneas telefónicas con servicios de internet, agua, gas, gestoría, material de oficina (folios, bolígrafos, tóner de impresora..), impuestos del Estado, amortizaciones de productos y por último la financiación del préstamo.

-Costes variables: En este tipo de costes, deberemos tener en cuenta las materias primas con las cuales creamos nuestro producto, estrategias de marketing para publicitar nuestra empresa y gastos provocados por la página web (dominio).

-Economía de escala: Los costes aumentarán o disminuirán dependiendo del nivel de actividad. Si un restaurante nos hace un pedido mínimo de 10 mesas, se le aplicará un 15% de descuento ya que ha hecho un encargo mayor.

El servicio de transporte que será el encargado de entregar nuestro producto final a los clientes, nos descontará un porcentaje en caso de realizar un número determinado de envíos. Por otro lado, la empresa que nos suministra los dispositivos electrónicos nos proporcionará un rappel de ventas del 20% anual al llegar a cumplir los objetivos propuestos.