

Coste:

-Estos serán los principales gastos Costes fijos, Costes variables y Economías de escala.

-Costes variable: Los costes variable son principalmente los gastos de envío, de producción, el coste de los materiales...

-Economía de escala: Nuestra prioridad es si el proyecto funcionara expandirnos a Europa a las principales capitales, esto acarreará grandes gastos de inversión pero resultará viables gracias a nuevos clientes. También invertiremos en mejoras del casco, como ejemplo mayor autonomía de batería, mejor resolución de la pantalla.

-Costes fijos: Principalmente nuestros sueldos, gastos de marketing y pagar a los empleados:

- Costes:

- Construcción de casco por unidad 95€ (subcontratado )

- Batería 50€ (7000mah)

- Pantalla digital 50€

-Collarín de seguridad 30€

- Precio total 300€ por unidad

- Gastos de envío incluidos en el precio de la tienda online (4€)

- sueldos de los empleados 1800€ X 9 por mes

-Gastos de marketing 5000€ por mes

-Gastos en sueldo total MES :

14400€ 9 empleados X 1800€

-Gastos en marketing anual :

-60000€

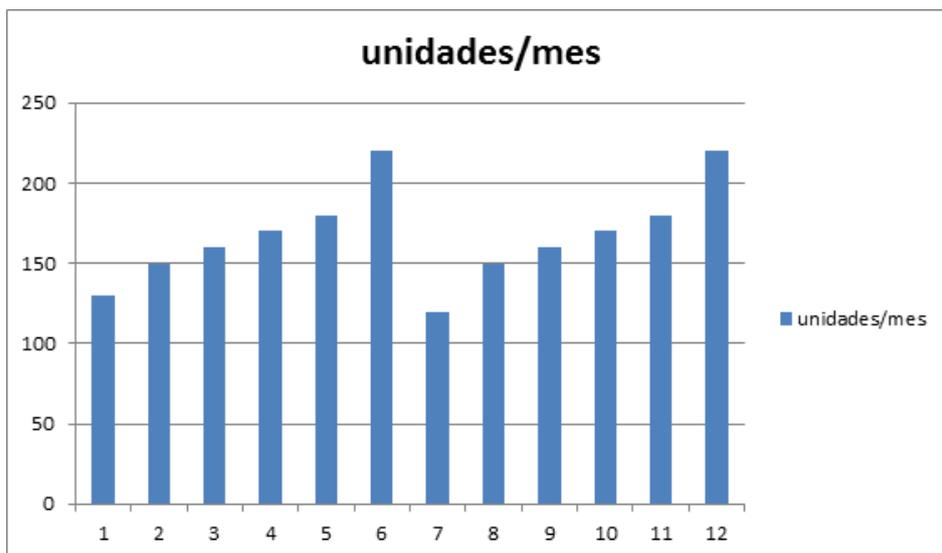
-Gastos totales: Entre beneficio por casco (cada casco lo venderemos a 500€ el beneficio por casco es de 200€)

19400€ : 200 = 97 cascos por mes.

Este cálculo es para ver la rentabilidad de negocio y saber la cantidad mínima que será necesaria vender por mes.

-97 cascos por mes es una cifra fácil de alcanzar pues el negocio será internacional.

Esta tabla representa las ventas previstas:



Participantes: Diego James Effio, Andoni Berasategui, Andoni Carretero, Iker Lizarraga y Oihan Azpiazu.