

## **ALQUILA TU LOOK**

### **9. ESTRUCTURA DE COSTES**



La estructura de costes se compone de todos los costes que implica sacar adelante un modelo de negocios.

Todos los procesos detallados implican una serie de gastos que nuestra empresa debe ser capaz de afrontar.

Presentan las siguientes características:

- Costes fijos: aquellos que se mantienen iguales.

I. El alquiler mensual del local/tienda física, lo que suponemos que nos costará 1500€/mes, teniendo en cuenta que lo queremos localizar en un sitio visible y transitable

II. El sueldo de los comerciales que habría en la tienda para ayudar a los clientes 900€/persona

III. La iluminación del local 100€/mes,

IV. La calefacción/aire acondicionado 150€/mes

V. Teléfono e internet 50€/mes

VI. Seguro responsabilidad civil 500€/año

VII. Mantenimiento de la app y la página web 300€/año

- Costes variables: varían en función del volumen de bienes y servicios producidos.

VIII. Los costes variables varían en función del coste de cada prenda. Por lo tanto no habría un coste variable fijo, ya que cada tipo de prenda cuesta diferente en función de la tienda donde se haya obtenido, si la prenda se ha adquirido con algún tipo de descuento o en época de rebajas. Además varía ya que el coste de una sudadera no es el mismo que el de un pantalón o unas zapatillas, por ello no es posible establecer un coste variable fijo, sino que es cada uno en función de la prenda de la que se trate

IX. El servicio de motoristas que nos ayudarán a acercar al cliente sus productos elegidos para alquilar, variará en función del número de veces que hagan distintos pedidos, teniendo un coste cada uno de ellos 3€/viaje, precio incluido a su vez en la devolución del producto pasadas las 24 horas

X. El coste del transporte de las prendas que compramos desde las tiendas donde realizamos las compras hasta nuestra tienda, donde los guardaremos en un propio almacén, dicho coste algunas veces será nulo, puesto que en la mayoría de tiendas si sobrepasas X número de dinero en compras los gastos de envío salen de forma gratuita, pero aún así es posible que algunas veces hubiese que pagar por los envíos

- Economías de escala: es la reducción de costes obtenida debido al aumento de las unidades producidas. De esta forma, en un futuro, nos podríamos plantear si el descuento que hacemos sobre la ropa aumenta o no, puesto que nuestro mayor objetivo es comercializar el mayor número de ropa, a la vez que la empresa vaya creciendo, obtengamos más beneficios e ingresos, mientras bajamos el precio por unidad del producto, puesto que si existe una mayor producción los costes son menores una vez se aplican al producto. De esta forma aumentaría la eficiencia de la empresa, tendríamos una estructura más óptima, habría una mejora en los productos comercializados y obtendríamos a la vez una mayor experiencia en el mercado. Las fuentes de las economías de escala son los componentes de toda cadena de suministro que juegan un papel clave en este tipo de economías:

- producción: en un contexto microeconómico, a mayor compra, menor resulta el coste medio del producto.
- Ventas: el área comercial y de ventas es la responsable de dar una salida rentable al esfuerzo productivo, es de máxima importancia a la adopción de estrategias de venta, que, en sintonía con la economía de escala: a mayores pedidos, precios más reducidos, de esta forma se incentivan las ventas
- Gestión logística del transporte: cuanto mayores sean los volúmenes a gestionar, mayor será el coste logístico de la compañía, sin embargo, esta relación no siempre es

proporcional: un transporte a media carga siempre resultará más caro que la carga completa por lo que una correcta gestión logística poderse presentar una reducción importante en los costes del transporte, por ello compraremos ropa de otras tiendas a gran escala, reduciendo es transforman los costes del transporte.