

TU TIENDA TRADICIONAL CON PRODUCTOS DE CALIDAD

TERRANATAL



TerraNatal



Estructura de costes...

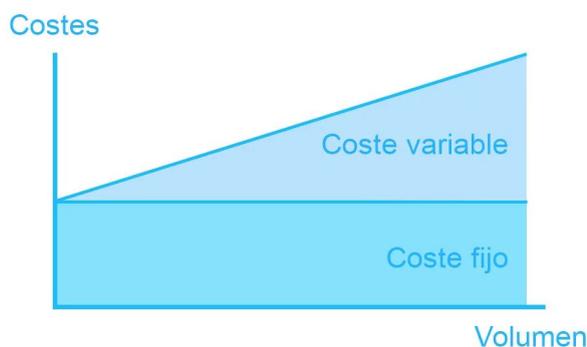
Terranatal, contará con una serie de costes diferenciados en:

Costes fijos:

- Alquiler de un almacén o un bajo en el que poder guardar productos para comercializar en un principio no necesitaría ser excesivamente grande y en función del crecimiento de la empresa en un futuro buscaríamos otro almacén que se ajuste mejor a nuestro stock.
- Cuenta bancaria de la empresa que no supondrá un elevado coste pero nos será esencial.
- Pago de seguros como podría ser el de responsabilidad civil.
- Telefonía e internet la empresa necesita un teléfono fijo una serie de móviles y wifi por fibra óptica.
- Gastos de oficina: Un ordenador, teléfono una tablet, papel, sellos ..
- Salarios: En un principio no tendríamos que pagar ningún salario ya que trabajaremos los socios y fundadores de TerraNatal.
- Publicidad y Marketing: Pretendemos que el nombre de TerraNatal llegue a los mayores oídos posibles por lo que invertiremos una cantidad importante de nuestro presupuesto en anuncios de radio ,en internet o en redes sociales donde personas influyentes recomienden nuestro producto.

costes variables:

- Los productos que serán vendidos en nuestra tienda online supondrán la mayor parte de los costes variables, estarán en el almacén y realizaremos pedidos mensuales aprovechando las economías de escala. Para intentar llevar mejor este coste tan elevado intentaremos pagar al proveedor en 90 días tiempo estimado en el que ya tendremos todas las existencias vendidas.
- Embalajes y paquetes donde guardar y transportar nuestros productos.
- parte variable de la factura de agua luz gas... ya que la parte fija la incluimos en los costes fijos.



TU TIENDA TRADICIONAL CON PRODUCTOS DE CALIDAD

A todos estos costes debemos añadir los imprevistos como puede ser maquinaria estropeada antes de tiempo, robos ... Intentaremos reducir estos costes mediante seguros y mediante un fondo para imprevistos.

Los costes más elevados serán los productos el almacén y la publicidad

Nuestra empresa intentará reducir siempre que sea posible los costes, tanto los variables como los fijos pero teniendo en cuenta que nuestra empresa se caracterizará por los productos de calidad y el buen servicio a nuestros clientes, siguiendo el modelo value driven lo que pretendemos es crear valor al cliente NO en reducir a toda costa los gastos y ofrecer un producto lowcost.

