

ESTRUCTURA DE COSTES

Según nuestras previsiones y a raíz de diversas investigaciones de mercado, estimamos que podríamos tener un coste variable del 40/45% de nuestros ingresos mensuales. A eso habría que añadirle los costes fijos mensuales que en nuestro caso se sacaría de los suministros y los gastos comerciales, más los costes del mantenimiento de la web.

Para garantizar nuestros ingresos, debemos ofrecer un precio adecuado a la relación calidad/precio que ofertamos. Pese a la alta guerra de precios que ha habido en el sector los últimos años, creemos que no nos conviene entrar en una al inicio del negocio, dado que confiamos en asignar un precio a nuestro producto adecuado a la calidad del mismo.