

## ESTRUCTURAS DE COSTES

### Gastos en servicios.

Para el correcto desarrollo de nuestro proyecto es necesario realizar ciertas inversiones en servicios, sobre todo de cara a la publicidad que pretendemos generar en las redes sociales. El primer gasto importante sería el pago a realizar a los “influencers” o personas con grandes cantidades de seguidores que deseamos que realicen publicidad de nuestros productos. Es necesario buscar personas que encajen con el perfil que buscamos, la red social principal en la que realizaremos esta búsqueda será Instagram. El pago no ha de ser completamente en dinero físico, podemos, para ahorrar cierta cantidad de dinero, enviar productos de nuestra tienda a la persona en cuestión, la cual además de usarlos, los promocionará en su página, el pago a realizar a estos influencers irá ligado al caché, número de seguidores y área en que estos se encuentran. Otro gasto a tener en cuenta es el pago de un CM (Community Manager) que se encargue de las cuentas públicas de nuestra tienda, éste CM será también el responsable de la correcta realización de todos los sorteos, de recoger el nombre de los ganadores, de contestar dudas, subir fotos de nuevos productos, etc. Este activo es muy importante ya que, pretendemos explorar un mercado en el que la comunicación es crucial y debemos tener a alguien trabajando para que el contacto con los clientes sea lo más personal posible.

Estas acciones son efectivas, aunque no infalibles, para asegurarnos de que nuestra página tenga buena visibilidad, pagaremos al propio Instagram para que nos incluya en su sistema de anuncios. Los anuncios en las redes sociales son los anuncios más efectivos sin duda, puesto que se aprovechan del sistema de cookies para mostrarte uno u otro anuncio. Es decir, si alguien en Instagram sigue a alguna cuenta de perfumes, o si le da “Me gusta” a alguna foto de perfumes, el sistema de cookies lo almacenará para mostrarle anuncios que considere que el usuario quiere ver, es decir, anuncios de perfumes. El último gasto a añadir es el de un editor, que bien podría ser el propio CM, que se encargue de hacer los anuncios en foto y vídeo lo más vistosos posible, además de editar las fotos que van a ser publicadas en el perfil de la tienda aunque estas no promocionen ningún producto.

Después de todo esto, tendremos que analizar y tener en cuenta todos los gastos que nos van a acarrear las instalaciones y la inversión inicial de desarrollo de producto y todo lo que esto acarrea como la investigación de los productos.

La inversión inicial tanto como compra de terrenos y desarrollo de las dos primeras tiendas que abriremos en nuestra ciudad y una en valladolid, nuestra sede principal, nuestros laboratorios y almacén principal saldrá un resultado de invertir unos 15.000.000 euros a amortizar en unos 5-8 años.

Por último viene la primera producción y lo que ello conlleva: produciremos dos producciones iniciales una para la apertura de todas las tiendas y otra para ir reponiendo los productos que se vayan acabando y una vez que veamos que funcionan nuestros productos empezaremos a desarrollar nuevos productos y a desarrollarlos aparte de vender principales marcas. Para esta primera producción y su desarrollo tendremos un presupuesto de unos 120.000 euros.

Nos centraremos en un desarrollo de 20% de desodorantes, 20% productos de ducha, 20% colonias, 20% cremas faciales y corporales y el último 20% en productos generales enfocados al hombre unicamente.