

10) Cuánto y cómo está dispuesto a pagar por nuestro producto el cliente

A) Maletas: hemos llegado a la conclusión de utilizar dos tipos de maletas.

Maleta cabina: tras una búsqueda de maletas básicas de cabina hemos optado por una ofertada en maletasgreenwich.com la cual tenía un coste de 70€ y actualmente 45€. Hemos buscado precios bajos ya que hay que añadirle el precio del mecanismo de localización.

Maleta facturación: en este caso, hemos optado por una maleta básica de 100€ la cual recibe una oferta y queda en el precio de 59,99€. A este producto hay que añadir el mecanismo de localización el cual se encuentra incorporado en la maleta básica.

B) Carros de la compra: Teniendo en cuenta que un carro de la compra tiene un precio medio aproximado de 30€ (dependiendo del tejido), añadiéndole el chip, la pulsera y lo que conlleva mecanismo de instalación, el precio medio sería de 53€

TALLER:

Cf: taller 1475, alquiler de máquinas, páginas web (salario)

Cv: materia prima , gastos de envío

COSTES

-Costes variables: dentro de los costes variables se encuentran los materiales como la pulsera con un valor de 14€, el chip con un coste de 10€ y por último hay que contar con los gastos de envío por un precio de 8€ que son costes que van a ir variando a lo largo del año y dependiendo de el número de de pedidos de maletas que vayas recibiendo se necesitarán más o menos chips y complementos como estos.

-Costes fijos: en los costes fijos se encuentran el alquiler de el taller que son 1475€ al mes y el salario mínimo de 1050 de cada empleado de la empresa. En los gastos como la luz,gas,agua... etc no tendríamos ningún gasto ya que trabajamos mediante encargos.

Los costes variables totales serían un total de 32€ y los costes fijos con un total de 2525€, con estos datos podremos saber cual es la cantidad de maletas que tendremos que vender para no obtener ni beneficios ni pérdidas. En el caso de vender una cantidad superior a la dada obtendremos ganancias y si es inferior tendríamos pérdidas.

-Maleta pequeña:

Precio: 45€

CV: 32€

CF:2525€

IT=CT

$45Q = 2525 + 32Q$

$45Q - 32Q = 2525$

$13Q = 2525$

$Q = 194,23$

Conclusión: 194,23 es la cantidad total de maletas pequeñas que se deberían vender para no obtener ni ganancias ni pérdidas.

-Maleta grande:

Precio= 60€

CV=32€

CF=2525

IT=CT

$60Q = 2525 + 32Q$

$60Q - 32Q = 2525$

$28Q = 2525$

$Q = 90,17$

Conclusión: 90,17 es la cantidad total de maletas grandes que deberíamos vender para no obtener ni pérdidas ni ganancias.

-Carro de la compra:

Precio= 35€

CF=2525€

CV= 32€

IT=CT

$35Q = 2525 + 32Q$

$35Q - 32Q = 2525$

$3Q = 2525$

$Q = 841,6$

Conclusión: 841,6 es la cantidad total que deberíamos vender de carritos para no tener ni ganancias ni pérdidas.

INGRESOS TOTALES DE CADA PRODUCTO

Cantidad x precio= ingresos totales

Maleta pequeña:

$194,23 \times 45€ = 8740,35$

Maleta grande:

$90,17 \times 60€ = 5410,2$

Carro de la compra:

$841,6 \times 35€ = 29456$

Conclusión: Suponiendo que conseguimos vender la cantidad calculada para no tener ni ganancias ni pérdidas al año, haríamos un total de 43.606,55€ pero hay que tener en cuenta que los primeros años de una empresa es muy probable que tuviésemos pérdidas en vez de ganancias dado que los comienzos de una empresa siempre son difíciles.