

## 9. Estructura de costes

### Costes recurrentes

-Alquiler de una oficina y gastos asociados (luz, agua, calefacción).

-Relacionados con la luz, al mes podríamos pagar más de 95 euros. Depende en qué estación del año estemos y los horarios.

-En agua, únicamente gastaremos en agua potable y en la empleada para la higiene ya que servirá para el consumo de nuestros trabajadores instalados en la oficina. Gastamos 35 al mes.

-En electricidad serían 100 euros al mes. Y la calefacción 108 euros al mes (sólo se pondrá en jornadas de invierno).

- Gastos de personal.
- Diversos (teléfono, Internet, gestoría, seguros): En seguros incluiríamos en caso de que haya un robo (35 euros al mes), el seguro de todas las máquinas que están presentes en nuestra oficina, (20 euros al mes), el seguro del personal (2000 por cada asistente de nuestro equipo, incluyendo el sueldo). En cuanto a internet sólo gastaremos 50 euros al mes y si añadimos las líneas telefónicas de los empleados 150 euros más.)
- En cuanto a vehículos, proporcionaremos 3 y si la empresa crece pues haríamos lo posible por conseguir más.
- Gastos financieros del crédito.

- Publicidad recurrente. En publicidad, contando la de internet y la de papel nos costaría 60 euros. Pero esto sería sólo una vez, al menos que cambiemos de lugar o si tiene éxito agrandemos la oficina

### Costes iniciales

- Publicidad de lanzamiento: cómo se presentó antes, la publicidad de lanzamiento tanto por internet como en físico serán de 60 euros, ya que si queremos que nuestra empresa esté presente en las redes sociales y páginas web hay que contratar a un informático, que por hacerte este pack te cobra 45 euros, los otros 15 van destinados a la gente que se dedica a hacer publicidad de gran profesionalidad.
- Gastos de profesionales (asesoría, agencia inmobiliaria, capital etc.) Tendremos presente un asesor que cobraría 350 euros/mes si tiene 2 o 3 años de profesionalidad. La agencia inmobiliaria se llevaría un 5% de lo que vaya a costar nuestro proyecto entero.



## 10. Valoración global

Nuestra idea posee una gran utilidad en el mercado debido a la solución que otorgaríamos a uno de los problemas más importantes que han surgido estos últimos años, que es la soledad en la vejez, nuestros intereses son principalmente sociales, aunque, obviamente, debemos tener una base económica para poder llevarlos, este problema ya ha sido solucionado, se estima que las entidades públicas, nuestros socios y las donaciones que la gente podrá hacer en la página web cubran los ingresos que el proyecto requiere.

Llegaremos a la gente a través del boca a boca y la propaganda, ya sea vía internet o televisiva cuando obtengamos los recursos necesarios.

Creemos que es muy importante que este proyecto se lleve a cabo, ya que pondría fin a grandes problemas diarios a los que se ven enfrentados gran cantidad personas.

Todos podemos llegar a sufrir una situación de soledad o desamparo en algún momento de nuestras vidas, por lo que es importante que seamos solidarios y ofrezcamos nuestra ayuda a las personas que lo necesitan.

Nuestro modelo CANVAS explica detalladamente cada una de las partes a realizar y ofrece soluciones a cada uno de los inconvenientes presentados.