

ESTRUCTURA DE COSTES

La estructuración de costes de nuestra empresa será relativamente simplificada, contaremos con unos costes fijos, independientes e inamovibles a pesar de los beneficios o pérdidas que podamos tener. Entre esos costes fijos, estarán la remuneración a los proveedores por la mercancía vendida (de la cual siempre contaremos con un mínimo), y resto de costes fijos están destinados a cubrir gastos tales como la luz o el alquiler del local, la empresa de transportes de los artículos solicitados a través de la web (ya que nos cobran una cuota que no varía, por eso lo hemos encasillado como gasto fijo, ya que siempre será el mismo y la única forma de que ese gasto vaya a variar o desaparecer sería en caso de tener que prescindir de él).

El resto de cosas a pagar, tienen un carácter variable, por ejemplo si en un momento determinado necesitamos más mercancía de la mínima y fija que solicitamos mensualmente, pagar a nuestros proveedores más de lo habitual, ese será nuestro gasto variable. No se producirá todos los meses, y la cantidad irá variando en función de la demanda. Otros gastos de tipo variable, se producirá a petición de nuestros clientes, si alguno de estos necesitaría algún cosmético que no figure como producto de nuestra tienda, unitariamente compraremos ese producto, y así de paso estudiaremos la posibilidad de introducir ese producto en nuestro catálogo. Lo hemos estructurado en los costes variables, ya que podría tratarse de un gasto ocasional o hipotético. Nuestros sueldos, ya que somos fundadoras y únicas trabajadoras, no es fijo. Somos conscientes de que al principio los negocios no generan los beneficios deseados, y por ellos nuestra remuneración dependerá de los ingresos obtenidos en el mes correspondiente. Nuestro capital inicial son de 3000 € (cada una aportamos 750 €, así como nuestra energía, esfuerzo y dedicación). Estará destinada a la compra de la mercancía requerida y las instalaciones necesarias, así como las licencias necesarias para llevar a cabo el proyecto, y poder ofrecer nuestros inmejorables productos al mundo a la menor brevedad posible.

En cuestiones monetarias, son esos y en cuanto a costes más abstractos y fisiológicas, contamos con todo el tiempo invertido y toda nuestra dedicación personal. El esfuerzo y la preocupación por el mal hábito de cuidado dermatológico que se vive a día de hoy en nuestra sociedad. Por ello, dedicaremos el tiempo necesario a cada cliente y explicación, así como todo el esfuerzo que lleva detrás montarlo todo, hasta conseguir con toda nuestra implicación que nuestros clientes queden satisfechos con los productos, y su piel mejoren considerablemente, así como nuestro medio ambiente, cuyo descuido es uno de los principales enemigos de la piel sana debido a la polución constante que respiramos.