

Estructura de costes

En este apartado comentaremos los costes que se llevará a cabo en nuestro negocio.

Los costes fijos son aquellos que no varían de acuerdo a la cantidad de ventas, es decir, son permanentes. En nuestra empresa serían: el alquiler del sitio que estaríamos ocupando en la farmacia. También, el mantenimiento del producto, porque este se debería de realizar una vez al mes para el buen funcionamiento de la máquina expendedora.



Por otra parte, los costes variables se modifican de acuerdo a cambios de la empresa, como, a las variaciones del volumen de producción.

Los nuestros serían; los materiales que necesitamos para

fabricar la máquina en donde se venderán los medicamentos aportados por las farmacias o proveedores. Si conseguimos tener ventas grandes (de máquinas), entonces deberíamos de comprar una mayor cantidad de material. En cambio, si no vendemos lo suficiente, deberíamos de reducir la cantidad de material que compraremos.

Dentro de los costes indirectos estaría la publicidad que utilizaremos para dar a conocer nuestro proyecto. Puede que utilicemos las redes sociales para llegar a más personas, e incluso, folletos.

Y por último, dentro de los costes directos estarían las materias primas, del tipo de acero galvanizado, capas de polvo de acrílico de colores, etc