

Estructura de costes

Los costes de nuestra empresa son el total de los costes de producción y distribución junto a el porcentaje que se lleva Amazon cuando vendemos nuestro producto en su página web. Dicho porcentaje es de entre un 8% y 12%, junto a un total de 0 '99€ por cada producto vendido en su página web. Además, hay que pagar una suscripción mensual de 30€ a Amazon para poder vender nuestro producto en su página web.

Los recursos clave más costosos de nuestro producto son los siguientes:
baterías (10€ unidad), placas de aluminio (15€) y cables térmicos (5€ paquete).

Los costes de producción son 220.820€ al año, de los que 18000€ (1.500€/mes) costaría el local al año, 143.640€ ($3000€ \times 1,33 \times 3/\text{mes}$) cobraron los tres empleados del local anualmente, una furgoneta que valdría 7200€ (600€/mes, gasolina incluida) alquilarla por un año, 3500€ que valen las herramientas, 47.880€ ($3000 \times 1,332/\text{mes}$) le pagaremos a un administrativo al año y 600€ (50€/mes) al año para pagar a un notario. Nuestro local producirá 4 paragüeros a la hora por lo que al año serían un total de 31.680 unidades. Con esta cantidad y el precio establecido siendo 55,95€ sin incluir iva, el costo indirecto más la producción serían de 665.280€, de los que 444.460€ serían nuestro beneficio en un año. Por esto tendríamos un beneficio del 200%.

