

ESTRUCTURA DE COSTES

Definiremos todos los costes que implica sacar adelante nuestra empresa. En primer lugar, nuestro proyecto tendrá como costes fijos el salario de los empleados, el alquiler del almacén, los seguros, la publicidad y las acciones puntuales para darnos a conocer como por ejemplo participar en ferias, exposiciones etc. En segundo lugar, tenemos como costes variables los productos del desguace (un asiento nos costaría en torno a 40-50 euros), la maquinaria para darles una segunda utilidad o las telas como el cuero que nos costaría un rollo de 1 metro entre 5-10 euros, el transporte, etc ya que son costes que van a variar según la cantidad.

Por un lado, nuestra economía de escala se va a basar en comprar al por mayor para así reducir el coste mínimo por unidad y hacer crecer a la empresa para tener disponibilidad de fuentes de ingresos por sí en un futuro nuestra empresa necesita pedir préstamos.

Algunos modelos de negocio pueden funcionar debido a sus precios bajos y otros, a la alta calidad que ofrecen. Se diferencian tipos principales de modelos de negocio teniendo en cuenta su estructura de costes:



Nuestra empresa se centra en el segundo modelo de negocio que se basa en crear valor cara al cliente y ofrecer un alto grado de personalización. Nosotros ofrecemos sillas exclusivas y personalizadas. Nadie va a poder encontrar un mismo modelo fuera de nuestra empresa.