

ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes detalla los costes que conlleva nuestro modelo de negocio. Todos los procesos que desarrollamos implican una serie de gastos que nuestro negocio debe ser capaz de afrontar.

En nuestro caso, la estructura de costes incluye:

1. El pago a nuestros socios-proveedores. Para crear nuestra estructura necesitamos pagar anualmente a las plataformas que nos albergarán y que por ello también nos publicitarán. Se trata de un coste fijo anual.
2. El pago por publicidad y relaciones públicas, para las actuaciones que llevemos a cabo para captar clientes
3. El alquiler del local u oficina para que nuestros empleados puedan desarrollar su trabajo. Es otro de los costes fijos.
4. Estos empleados también se incluyen en nuestros costes porque debemos pagarles un salario, pero los trabajadores contratados son diferentes entre sí, como personal administrativo y programadores, y sus sueldos son también distintos. Es otro coste fijo, porque aunque al comienzo tengamos pocos clientes, los sueldos debemos pagarlos igualmente; y al contrario, cuando aumentemos el número de clientes, el mismo personal podrá gestionar más usuarios sin incrementar los costes.
5. Además del coste de personal, hay que tener en cuenta los equipos, sobre todo el equipamiento tecnológico (ordenadores y otros aparatos), imprescindibles para nuestro tipo de negocio.
6. Para finalizar, el último punto de nuestra estructura de costes son los suministros, en específico el suministro de la electricidad y el servicio de telecomunicaciones (conexión a internet, servidores...). Este suministro es vital para poder diseñar, mantener la aplicación y permitir el trabajo que desarrollan nuestros empleados.



En conclusión, nuestra estructura de costes consiste básicamente en costes de tipo fijo, lo que lo convierte, por otro lado, en un negocio escalable: cuando crezca el número de usuarios, no implicará un incremento similar en los costes.