

ESTRUCTURA DE COSTES:

Como ya hemos mencionado anteriormente, no tenemos el interés de producir nosotros las zapatillas, ya que no disponemos de la suficiente cantidad de dinero, por lo tanto, lo que queremos es subcontratar una empresa que se encargue de ello. Además de eso también tenemos pensado subcontratar una empresa de marketing y una empresa de envíos. Esto supone que al principio no vamos a obtener grandes ingresos debido a la inmensa cantidad de gastos que nos va a suponer la subcontratación de esas tres empresas. Si hablamos de los costes más específicamente, nosotros compraremos las botas por 70€ para después venderlas a 120€, es decir, que obtendremos hasta 50€ de beneficio. Hablando de la empresa de envíos les ofreceremos 4€ por cada bota que envíen a los consumidores, lo que nos quedaría en 46€ de beneficio por zapatilla. En cuanto al marketing, teniendo en cuenta que vamos a invertir 2000€ en marketing, por lo tanto, si vendemos 200 zapatillas al mes 2€ por cada zapatilla vendida sería para la empresa de marketing. Entonces se nos quedaría en 44€ de beneficio por zapatilla vendida. Que para el comienzo de la nueva empresa es un precio bastante razonable. Y a medida que pase el tiempo y veamos un incremento en la masa de consumidores y en el beneficio conseguido, iríamos independizándonos, así asumiendo más responsabilidades.

