

Estructura de costes

Nuestros principales costes serán estos:

- Empresa de desarrollo de aplicaciones
- La empresa de nutricionistas que nos ayude con las dietas especiales de cada uno de nuestros clientes
- Una empresa de Big Data que nos proporcione una Inteligencia Artificial o IA
- Para terminar alguien que nos lleve el marketing de nuestra aplicación haciéndola llegar a mucha gente.

Lo primero, la empresa que se ocupa de desarrollar y programar *apps*, nos costaría unos 13.500€ en total, aunque a largo plazo.

Más tarde, sería contratar los servicios de una empresa relacionada con la nutrición, lo que nos costaría entre 80-100 euros al mes. Si lo hacemos anualmente, 1080€(Nuestro caso)

Después, el mayor de los costes estaría en la contratación de una empresa de IA (Int. Artificial), cuyo coste estaría sobre los 12.500€

Y para acabar, la empresa que nos ayudaría con el marketing tendría unos costes de en torno a los 900€.

En total, los mínimos costes para comenzar con nuestra empresa ascenderían hasta los **27.980€**, que **financiaremos con parte de la inversión de 20.000€, y nuestro propio dinero, además de posibles *crowdfundings* que pudiéramos hacer en caso de no tener suficiente dinero.**

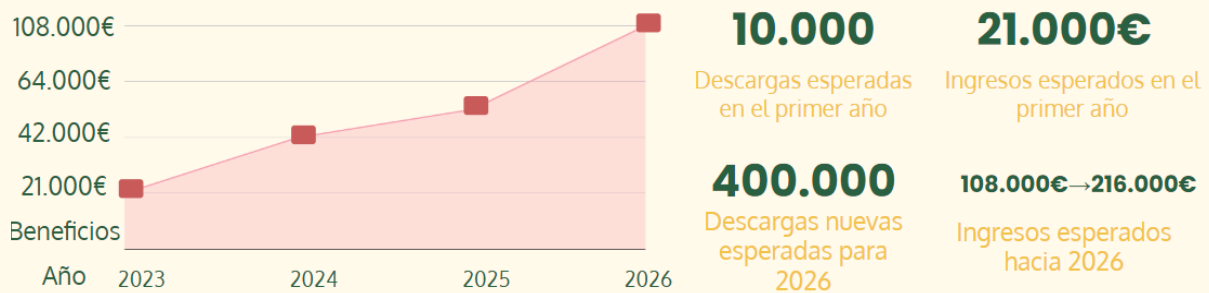
Inteligencia Artificial (Algoritmo)	Marketing	Nutrición	Programar apps	TOTAL	
12.500€	900€	1080€	13500€	27.980€	

Aún así, los costes iniciales estarían más que pagados, ya que en nuestro primer año ya comenzaríamos con la actividad, en cuanto todo lo mencionado anteriormente estuviera listo. Por tanto, los ingresos de dentro de la propia app ayudarían a pagar estos costes iniciales

Justificación de la viabilidad del proyecto

Esta es una pequeña justificación resumida de nuestras expectativas de descargas e ingresos a lo largo de los próximos años. Esto es una predicción moderadamente pesimista, regular, y objetiva. Cualquier cambio o *boom* en cuanto a viralidad no aparece en esta predicción, aunque es algo que podríamos tener en cuenta dados los precedentes que ya existen

Crecimiento esperado



FIN

La realidad es que es difícil conseguir dar a conocer una app partiendo de 0, pero teniendo en cuenta el desarrollado mercado que hay a día de hoy, la facilidad de convertirse en viral y nuestra atractiva propuesta de valor, estamos seguros de que podremos conseguir ser una app referente en este sector, el de las apps de cocina.

Hecho por :

- Rafa: Jefe dpto. Dirección y Gerencia
- Rodrigo: Jefe dpto. Desarrollo de Producto
- Javier: Jefe dpto. Marketing
- Paúl: Jefe dpto. Financiero
- Manuel: Jefe dpto. Jurídico

cookit

Clases. Recetas. Aprende a cocinar.