

## Estructuras de costes

El modelo de negocio de nuestra **empresa** es **de coste**, porque nuestro mayor impulsor es el volumen de clientes. A través de que las salas sean ocupadas por diferentes clientes sucesivamente, se obtendrán los ingresos máximos. A pesar de que el modelo es de coste, eso no quiere decir que nuestros productos no sean de calidad y relativamente especializados(en el caso de las películas independientes y juegos de desarrolladores indie).

### Inversiones iniciales:

- **Alquiler del local:** [Local Maria Diaz de Haro](#)

- **La reforma del local:**

La reforma del local consiste en la correcta adaptación del establecimiento para cumplir los usos y funciones previstos. En esta reforma se modificará la fontanería,el cableado eléctrico y la distribución. Con estas modificaciones se conseguirá una zona de entrada en la que está el bar y una zona común donde los clientes podrán interactuar entre si,donde estarán a la venta nuestros productos,también se habilitarán las salas privadas que se pueden alquilar.

- **Compra de ordenadores,monitores,cascos,mandos,consolas,proyectores...**

Esta inversión es la adquisición de los aparatos electrónicos que se encuentren en las salas,para que los clientes puedan disfrutar de sus videojuegos o películas favoritas, básicamente porque alquilamos salas donde hay aparatos electrónicos que sirven para ver películas o jugar a videojuegos.

- **Compra del mobiliario:**

La inversión en el mobiliario se basa en la compra de todo el mobiliario necesario para la correcta disposición de los productos,la comodidad de los clientes y para facilitar el uso de los aparatos electrónicos poniéndolos al alcance de cualquiera.

- **Compra de electrodomésticos para el bar:**

Es la inversión que se necesita para comprar todos los aparatos electrodomésticos necesarios para que el bar disponga de las herramientas necesarias para poder ofrecer los productos comestibles de la forma más óptima. Además también sirve para la preparación de estos productos y para su correcta conservación. Aquí podríamos encontrar varios productos electrodomésticos (frigorífico, lavaplatos, maquina de perritos calientes, maquina de granizados, máquina de palomitas, microondas, dispensador de salsas, dispensador de refrescos por grifo, dispensador de cerveza, maquina cafetera, maquina expendedora de bebidas energéticas, etc)

A continuación podemos encontrar dos tipos de costes:

### Costes fijos:

- **Alquiler del local:** Este coste es la renta acordada con el propietario del establecimiento.

- **Alojamiento web:**El alojamiento web es la cuota necesaria para tener ese sitio web en la red.
- **Gasto de electricidad y agua:**Es el coste mensual en electricidad y agua que precisa nuestro local
- **Gasto de telefonía y wifi:** Este gasto se corresponde al servicio de internet de banda ancha,al servicio de wifi y a el costo de telefonía.
- **Gasto de salarios:** Es el pago mensual a los empleados acordado a través de un contrato.
- **Seguro de aparatos electrónicos:** La contratación de un seguro para asegurar los aparatos electrónicos,y así en caso de avería poder abordar el coste con más facilidad.
- **Seguro de aparatos electrodomésticos:** La contratación de un seguro para asegurar los aparatos electrodomésticos del bar, y así en caso de avería poder abordar el coste con más facilidad.
- **Seguro multirriesgo:**La contratación de un seguro que asegura el local ,para que en el caso de cualquier tipo de problema el coste esté rebajado
- **Seguro de accidentes:**La contratación de un seguro que cubre cualquier accidente de los trabajadores en el ámbito laboral.
- **Seguro de responsabilidad civil:** La contratación de un seguro que proteja el contenido del local(los bienes que hay en el interior,ya que, al ser alquilado el propietario se encargará de pagar el seguro del continente(la estructura del inmueble:vigas,pintura,muros,cimientos).
- **Gasto de antivirus:** La suscripción a un programa de antivirus para poder tener todo el software de los dispositivos electrónicos protegidos ante posibles ataques de malware.
- **Impuesto:**El impuesto que debemos pagar dependiendo de la naturaleza de nuestra empresa,el IAE(Impuesto de actividades económicas).

### Costes variables:

- **Compra de videojuegos y películas a los proveedores:** Es el gasto requerido para adquirir los videojuegos y películas de nuestros proveedores tanto de manera física como de manera digital.
- **Compra de consumibles a los proveedores:** Es el gasto con el cual se consiguen los productos de comida y bebida por parte de nuestros proveedores
- **Servicio de revisión y reparación por parte de una empresa especializada:** Es el coste de la subcontratación de una empresa que nos proporcione el servicio de reparar y revisar nuestros dispositivos electrónicos.
- **Servicio de asesoría contable y financiera por parte de una gestoría:** La subcontratación de una empresa para llevar a cabo las gestiones financieras,económicas y fiscales de nuestra empresa.
- **Servicios de marketing digital:**El gasto necesario para la gestión de las redes sociales,y de los anuncios digitales.
- **Gastos en publicidad y promociones:**Es el coste de la publicidad en radios,periódicos ,revistas o folletos etc.También es el gasto que se hace para llevar a cabo ofertas,eventos y promociones que atraen a los clientes para su captación.
- **Mantenimiento del local y limpieza:**El gasto que supone la limpieza y mantenimiento del espacio alquilado.

- **Mantenimiento de los dispositivos electrónicos:** Es el coste precisado para mantener en estado óptimo a los elementos electrónicos gracias a su constante revisión. Además del gasto de posibles reparaciones en caso de avería de alguno de los dispositivos.
- **Mantenimiento, optimización y gestión de la página web:** Es el coste que se necesita para un correcto funcionamiento de la página web. A través de su mantenimiento, optimización y gestión.
- **Mantenimiento de los aparatos electrodomésticos del bar:** El coste para mantener en estado óptimo los aparatos electrodomésticos del bar, además de mantenerlos en un estado higiénico.

Nuestro negocio tiene más posibilidades de generar un mayor beneficio con el aumento de clientes, por lo tanto podemos decir que es una **economía de escala**. Porque con los mismos costes fijos, se puede atender de manera progresiva a más clientes, por consiguiente aumenta el beneficio en gran medida. Por ejemplo si alquilamos 6 de las 8 salas 3 veces cada una los costes fijos se mantendrán iguales a sí alquilamos 8 salas 5 veces cada una, pero la diferencia entre los ingresos será amplia.