

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Cuando hablamos de costes nos referimos básicamente al conjunto de gastos que son necesarios para la realización de nuestra propuesta de valor. Para comprobar la viabilidad económica y evaluar la rentabilidad del producto es importante cuantificar la inversión que se necesita para sustentar el modelo de negocio. Esto nos servirá para valorar qué tan eficaz es nuestra idea, mediante el análisis comparativo entre los costes presupuestados y los costes reales.

En nuestro caso, a partir de nuestro diseño de la silla de ruedas eléctrica se llevará a cabo todo el proceso. Se empezará contactando con las fábricas Karma HealthCare y Michelin para adjuntarles nuestro diseño y que ellos se encarguen de la fabricación de las sillas de ruedas. A su vez colaboraremos con tiendas físicas de ortopedia para su venta de manera física. Estas tiendas están situadas en las principales ciudades de cada provincia del País Vasco, es decir, en Vitoria-Gasteiz, Bilbao y Donostia. Las sillas de ruedas eléctricas que estarán a disposición de las ventas online se almacenarán en un almacén donde estará nuestra sede de la empresa. Así, todas las gestiones online se realizan directamente con personal de nuestra confianza y dentro de las instalaciones de HelpChair. En cuanto a la manera de transportarlas se colaborará con empresas transportistas como son DHL, Nacex y FedEx.

Otra área de inversión serían los profesionales de este proceso, los cuales tendrán un sueldo fijo y realizarán las funciones de venta, asesoramiento junto con las charlas, formaciones y campañas acerca del funcionamiento y el uso de las sillas de ruedas.

CONCEPTO	GASTO UNIDAD/MES	GASTO ANUAL
Fábrica	1.500€/ud	6.000.000€
Transporte	1.000€/mes	12.000€
Almacén	1.000€/mes	12.000€
Técnicos (2)	1.900€/mes	45.600€