

## ESTRUCTURA DE COSTES

### Costes:

#### **- Costes de producción:**

Incluyen los gastos asociados con la adquisición de ingredientes naturales, procesamiento, fabricación y envasado de la bebida energética WILD.

Estimado: 80,000€ - 120,000€ por mes

#### **- Costes de Marketing y Publicidad:**

Engloban los gastos relacionados con campañas publicitarias, presencia en eventos, materiales promocionales y estrategias de marketing digital.

Estimado: 20,000€ - 40,000€ por mes

#### **- Costes de Distribución:**

Comprenden los gastos asociados con la logística, transporte y distribución de productos a tiendas de alimentación y máquinas expendedoras.

Estimado: 30,000€ - 50,000€ por mes

#### **- Costes de Atención al Cliente:**

Incluyen los recursos necesarios para proporcionar un servicio al cliente eficiente, como personal, sistemas de soporte y gestión de consultas.

Estimado: 15,000€ - 25,000€ por mes

#### **- Costes de Investigación y Desarrollo:**

Engloban los gastos relacionados con la investigación de mercado, pruebas de producto y desarrollo continuo para mantenerse a la vanguardia de las tendencias y expectativas del consumidor.

Estimado: 10,000€ - 20,000€ por mes

#### **- Costes de Mantenimiento de la Comunidad en Línea:**

Comprenden los recursos destinados a la creación y gestión de una comunidad en línea, incluyendo la contratación de moderadores y la producción de contenido.

Estimado: 5,000€ - 10,000€ por mes

#### **- Costes de Programas de Lealtad:**

Incluyen los descuentos y beneficios otorgados a clientes leales como parte de los programas de lealtad.

Se invertirán 5,000€ en este programa.

**- Costes Operativos Generales:**

Cubren los gastos generales de funcionamiento, como alquiler de oficinas, servicios públicos y otros costes administrativos.

Estimado: 10,000 – 15,000€

**Costes Inversión Inicial:****- Inversión en Investigación y Desarrollo de Fórmula:**

Incluye los costos asociados con la investigación y desarrollo inicial de la fórmula de la bebida, pruebas y ajustes.

Estimado: 50,000€ - 100,000€

**- Inversión en Campañas Publicitarias Iniciales:**

Engloba los gastos de lanzamiento y promoción inicial, incluyendo la producción de materiales publicitarios y participación en eventos.

Estimado: 30,000€ - 70,000€

**- Inversión en Plataformas Tecnológicas:**

Incluye los costos asociados con la implementación de plataformas tecnológicas para la gestión de pedidos en línea, atención al cliente y programas de lealtad.

Estimado: 20,000€ - 40,000€

**- Inversión en Desarrollo de Comunidad en Línea:**

Comprende los gastos iniciales para establecer la comunidad en línea, como la creación de la plataforma y la contratación de personal especializado.

Estimado: 15,000€ - \$30,000€

**- Reserva de Capital de Trabajo:**

Un fondo para cubrir gastos operativos iniciales, salarios y otros costos variables mientras se establece el flujo de ingresos. Reserva para Contingencias: Se asignará una reserva para contingencias, destinada a cubrir imprevistos y posibles ajustes en la

estrategia, garantizando así la estabilidad financiera del proyecto.

Estimado: 50,000€ - 100,000€

**Evaluación Continua de Costes:**

La estructura de costos se revisará y ajustará regularmente según el rendimiento del negocio, cambios en el mercado y la evolución de las estrategias.



***Inversión futura en Equipamiento de Producción y Envasado:***

Cubre la adquisición de maquinaria y equipos necesarios para la producción y envasado eficientes de la bebida para poder ser autosuficientes.

Estimado: 200,000€ - 300,000€

***Resumen gastos primer año:***

Inversión Inicial: 365,000€ - 640,000€ (aproximado)

Costos Operativos Mensuales (Promedio): 160,000€ - 255,000€

Estos números son estimaciones generales y pueden variar significativamente según la estrategia específica, los acuerdos con proveedores, la escala de producción y otros factores. Se recomienda, un análisis financiero más detallado para obtener cifras más precisas y ajustadas a la realidad del mercado y las circunstancias específicas del proyecto.



## VALORACIÓN GLOBAL

### Valoración Global:

#### **- Modelo Canvas Claro e Intuitivo:**

Se ha desarrollado un Modelo Canvas claro y fácil de entender que destaca los elementos esenciales del proyecto WILD. Cada sección del Canvas se presenta de manera coherente, proporcionando una visión completa y estructurada del negocio. El enfoque en la creación de una bebida energética con ingredientes naturales bajo la marca WILD se refleja en cada componente del modelo, desde la Propuesta de Valor hasta la Estructura de Costes.

#### **- Identificación de Aspectos Relevantes:**

Los aspectos más relevantes del proyecto han sido identificados y abordados de manera detallada en el Modelo Canvas. Se han destacado elementos centrales como la propuesta de valor única, los segmentos de mercado específicos y las estrategias clave de comunicación y distribución.

### Valoración de la Idea:

#### **- Viabilidad en el Mercado:**

La idea de crear una bebida energética con ingredientes naturales, dirigida a un público adulto y joven, es viable en el mercado actual. La demanda creciente de opciones saludables y el énfasis en la transparencia en los ingredientes respaldan la viabilidad de WILD.

#### **- Identificación de Oportunidad:**

El proyecto identifica una oportunidad en el mercado al ofrecer una alternativa saludable a las bebidas energéticas convencionales. La elección de ingredientes naturales y la atención a las necesidades de segmentos específicos demuestran una comprensión profunda de las oportunidades existentes.

#### **- Utilidad para el Mercado:**

WILD aporta utilidad al mercado al proporcionar una bebida energética natural que no solo satisface las necesidades de energía, sino que también se alinea con las preocupaciones de salud y bienestar de los consumidores. La propuesta de valor busca ofrecer beneficios tangibles y una experiencia positiva a los clientes.

#### **- Impacto en la Sociedad:**

La apuesta por ingredientes naturales y la consideración de aspectos sociales, como la promoción de un estilo de vida saludable, respaldan un impacto positivo en la sociedad. La transparencia en la comunicación y el énfasis en la calidad contribuyen a una imagen de marca que puede ser percibida como socialmente responsable.

## CONCLUSIÓN

El proyecto WILD presenta un Modelo Canvas sólido y bien estructurado, destacando la viabilidad y utilidad de la idea en el mercado. La atención a los aspectos más relevantes y la identificación de oportunidades demuestran un enfoque estratégico y una comprensión profunda de las necesidades del mercado objetivo.

La propuesta de valor única y la consideración de factores sociales hacen de WILD una iniciativa que no solo busca el éxito comercial, sino también contribuir positivamente a la sociedad y al bienestar de los consumidores.



---

**“UN SABOR  
SALVAJE  
EN CADA SORBO”**

---