

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Por supuesto, aquí le brindaremos una descripción detallada de los costos de inventario militar y policial, incluida la distinción entre costos fijos, costos variables y presupuestos iniciales.

9.1. Costes fijos:

Alquiler de ubicación:

- Cubre el costo del alquiler del espacio comercial, tanto la tienda física como o el almacén.

Servicios y mantenimiento gubernamentales:

- Limpieza y mantenimiento de electricidad, agua, gas y edificios.

Salarios y beneficios de los empleados:

- Salarios, seguridad social y beneficios a los empleados.

Costes de marketing y publicidad

- El presupuesto se destina a estrategias de marketing y publicidad online y offline.

Coste de mantenimiento

- Incluye material de oficina, software de contabilidad, servicios de telefonía e internet.

Seguridad y Vigilancia

- Costos asociados a los sistemas de seguridad, incluidas cámaras, alarmas y servicios de seguridad.

Seguro comercial:

- Se trata de un producto de seguro que cubre riesgos específicos como el seguro de responsabilidad civil y el seguro de propiedad.

Beneficio y Depreciación:

- Pago de intereses de préstamos y amortización de deudas anteriores.



9.2.Costes variables:

Disponibilidad de producto:

- El coste de compra del producto que deseamos vender en la tienda.

Entrega y Logística:

- Costos relacionados con el embalaje y entrega de productos, contratos de servicios de logística.

Impuesto de venta:

- Honorarios pagados a la plataforma de negociación online o agente de ventas, en su caso.

Costos de marketing variables:

- Costos adicionales por campañas o promociones especiales de marketing.

Costo de fabricación (si lo hubiera):

- Si se fabrica o personaliza un producto específico, especifique los costos que implica.

9.3.Presupuesto inicial:

Inversión de capital inicial:

- Este es el costo inicial de comprar el inventario necesario para abrir una tienda.

Costo Base:

- Incluye honorarios legales, tasas de registro y otros costos asociados con la creación de una empresa.

Reparaciones o ajustes a la propiedad:

- Por si necesitamos realizar cambios de propiedad, consideraremos estos costos.



Costo de marketing inicial:

- Se asigna presupuesto para crear una presencia inicial de marketing y publicidad.

Equipos y mobiliario principal:

- Incluye costos de compra como muebles, estanterías, equipos POS, etc.

Dinero en efectivo:

- Tenemos que estar preparados para eventos inesperados y tener efectivo disponible para el primer mes de actividad.

Hay que tener en cuenta que los costos pueden variar según la ubicación y el tamaño de la tienda. En el caso que el negocio crezca y se desarrolle, es importante revisar y actualizar periódicamente el presupuesto. Una gestión financiera cuidadosa desde el principio contribuirá al éxito a largo plazo de la tienda.

El aporte inicial de cada socio sería un mínimo de 10.000€.

9.4.Otros costes

Mobiliario:

- Mostradores de Ventas: utilizando mostradores robustos y seguros para exhibir los productos.
- Estanterías y Góndolas: para organizar el espacio con estanterías resistentes para mostrar diversos productos.
- Cajas Registradoras: instalaremos sistemas de punto de venta seguros y eficientes.
- Área de Vestir: al vender ropa o uniformes, tenemos de proporcionar un área de vestir con espejos (probadores).

Exhibidores y Maniqués:

- Maniqués Militares y de Policía: utilizaremos maniqués para exhibir uniformes y equipo especializado.



-Exhibidores Temáticos: crearemos exhibidores temáticos para resaltar productos específicos, como equipos tácticos o uniformes de diferentes fuerzas de seguridad.

Iluminación:

-Iluminación Ambiental: utilizaremos una iluminación adecuada para resaltar productos y crear una atmósfera atractiva.

-Luces de Exhibición: instalaremos luces direccionales para resaltar productos específicos o áreas de la tienda.

Seguridad:

-Sistema de Seguridad: implementaremos sistemas de seguridad, como cámaras de vigilancia y sistemas de alarma.

Decoración:

-Decoración Temática: añadiremos elementos decorativos que reflejen el tema militar o policial, como banderas, insignias y pósters.

-Color y Diseño: utilizaremos colores y diseños que reflejen la imagen y la identidad de tu tienda.

Señalización y Etiquetado:

-Señalización Clara: utilizaremos señalización clara para dirigir a los clientes a diferentes secciones de la tienda.

-Etiquetas de Producto: etiquetamos claramente cada producto con información sobre precios, características y detalles relevantes.

Tecnología:

-Sistema de Punto de Venta (POS): implementaremos un sistema POS eficiente para realizar transacciones.

-Sitio Web y Tienda en Línea: tendremos un sitio web funcional y una plataforma de comercio electrónico.

Gestión de Inventarios:



-Software de Gestión de Inventarios: utilizaremos un software para mantener un control eficiente de los niveles de inventario y abastecimiento.

Áreas de Almacenamiento:

-Contamos con un almacén de suficientes dimensiones para guardar toda la mercancía proporcionada por nuestros proveedores y abastecer así nuestra tienda.

9.5.Ejemplo

Costes Mensuales:

1. Alquiler del Local: €2.200
 - Precio mensual del alquiler del espacio comercial.
2. Servicios Públicos: €350
 - Electricidad, agua, gas y otros servicios públicos asociados al local.
3. Salarios y Beneficios del Personal: €7.500
 - Sueldos de los empleados, seguros sociales y beneficios.
4. Inventario de Mercancías: €14.000
 - Coste de reposición del inventario de productos que se venden regularmente.
5. Costes de Envíos y Logística: €1.000
 - Gastos relacionados con el embalaje y envío de productos a los clientes.
6. Comisiones de Ventas (si aplica): €450
 - Comisiones pagadas a plataformas de comercio en línea o agentes de ventas.
7. Gastos de Marketing Mensual: €1.800
 - Presupuesto destinado a campañas de marketing y publicidad.
8. Gastos de Mantenimiento del Local: €280
 - Costes asociados con el mantenimiento y la limpieza del espacio comercial.
9. Seguros Comerciales Mensuales: €200
 - Pagos mensuales de las pólizas de seguro comercial.



10. Intereses y Amortizaciones (si aplica): €650

- Pagos mensuales de intereses y amortizaciones de préstamos.

Costes Iniciales (Presupuesto Inicial):

1. Inversión Inicial en Inventario: €18.000

- Costo inicial de adquirir el stock inicial necesario para abrir la tienda.

2. Gastos de Establecimiento: €4.500

- Gastos legales, tasas de registro y otros costes asociados con la creación del negocio.

3. Renovaciones o Acondicionamiento del Local: €6.500

- Costos iniciales de remodelación o acondicionamiento del espacio comercial.

4. Costes de Marketing Inicial: €2.500

- Presupuesto destinado a la creación de la presencia inicial de marketing y publicidad.

5. Equipamiento y Mobiliario Inicial: €8.500

- Costo inicial de adquirir el mobiliario, estanterías, equipos de punto de venta, etc.

6. Reserva de Efectivo Inicial: €6.800

- Fondos reservados para imprevistos y para cubrir los primeros meses de operación.



10.VALORACIÓN GLOBAL

El análisis global del proyecto empresarial “Army&MoreSL” es bueno ya que ofrece una buena oferta y buenos negocios en el ámbito militar. Aquí hay algunas razones que respaldan esta evaluación:

- **Mercado laboral:** Sigue habiendo demanda de trabajos militares por parte de profesionales militares y entusiastas de las actividades al aire libre. Al ofrecer una amplia gama de productos, desde ropa hasta accesorios tácticos, esta solicitud fue atendida de manera muy positiva.
- **Diversificación de productos:** Una empresa se diferencia por ofrecer más productos, ampliando así su mercado y atrayendo diferentes clientes. Esta diversidad contribuirá a la estabilidad y el crecimiento de la economía.
- **Acceso dual:** La convergencia de las tiendas físicas y el comercio electrónico ha ampliado el mercado. Esto le brinda flexibilidad y oportunidades de crecimiento al brindarle acceso a clientes locales e internacionales.
- **Compromiso con la calidad:** El compromiso con la calidad y la durabilidad es fundamental en el trabajo militar. Este método ayudará a aumentar la satisfacción del cliente y construir una buena reputación.
- **Servicio al cliente:** El servicio al cliente es especialmente importante en áreas que requieren experiencia, como equipo militar. Hacer hincapié en un buen servicio al cliente aumentará la lealtad del cliente y generará comentarios positivos.
- **Marketing Estratégico:** Estrategias de negocio que incluyen presencia en redes, colaboración con influencers y publicidad exitosa. Estas acciones ayudarán a construir una marca sólida y aumentar el conocimiento empresarial.
- **Valor empresarial:** Los valores de la empresa, como la calidad, la diversidad y el servicio al cliente, son importantes para establecer una buena reputación y buenas relaciones con las personas. Utilice el producto durante mucho tiempo.
- **Potencial de crecimiento:** Dada la popularidad de las actividades al aire libre y el interés de los militares, los equipos tácticos tienen potencial de crecimiento.

En general, el proyecto parece diseñado y creado para tener éxito en el mercado privado. Sin embargo, para garantizar el éxito a largo plazo, es importante monitorear constantemente el negocio, ajustar las estrategias según sea necesario y mantener estándares y servicios de calidad.

