

## **ESTRUCTURAS DE COSTES**

Todo proyecto o empresa tiene una serie de gastos que contrarrestan las ganancias económicas. Nuestra empresa no es una excepción y tenemos gastos de varios tipos.

### **Costes fijos:**

Para empezar, tenemos una serie de costes fijos que son los que no se ven afectados por el volumen de negocio de la empresa.

- Alquiler de lonja 6633 €/mes
- Suministros (agua, telefonía, luz) 1643,16 €/mes
- Material de oficina 4039 €
- Inmovilizado material 1757 €

### **Costes variables:**

Continuando con los costes tenemos los variables. Estos son los costes que varían según el crecimiento de la empresa. Pueden aumentar o disminuir según de cuáles se trate.

- Financiación
- Subcontrataciones
- Seguros
- Publicidad y comunicación
- Gastos de personal



## **Economías de escala**

La economía de escala se refiere al poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor coste. Cuanto más produce, menos le cuesta producir cada unidad.

- Programas de Entrenamiento Estandarizados: cuando la empresa va creciendo puedo hacer este tipo de programas para aprovechar al máximo el tiempo.
- Software y Tecnología: nuestra empresa utiliza software y tecnología para gestionar clientes, programar sesiones, o realizar seguimientos, estos costos los vamos a distribuir entre más clientes, lo que reduce los costos por cliente.
- Costos de Marketing: La publicidad y el marketing también pueden beneficiarse de la economía de escala. En cuanto más personas lo ven más personas se enteran, por lo tanto en proporción menos dinero empleamos por persona.

## **Economías de amplitud o alcance**

- Entrenamiento personalizado: ofrecemos programas personalizados y adaptados a las necesidades y objetivos de cada equipo.
- Entrenamiento en grupo: creamos programas de entrenamiento en grupo para aquellos que prefieren un ambiente más social y motivador.
- Tecnología y seguimiento: incorporamos tecnología de seguimiento, como aplicaciones móviles o dispositivos de seguimiento de actividad física, esto mejora la experiencia del cliente y nos proporciona datos más precisos sobre su progreso para lograr los objetivos
- Eventos y retos: organizamos eventos especiales, desafíos o programas temáticos para motivar a los clientes y fomentar la participación continua.