

9. Estructura de costes

Nuestra empresa se basa en un modelo de negocio impulsado por el valor, en el que nuestro mayor interés no es tanto minimizar costes, sino aportar el mayor valor y calidad posible a nuestro producto, evidentemente a un precio competitivo. Ofrecemos una alta personalización por lo que este modelo es ideal para nosotros.

Los gastos que tenemos son los siguientes:

Tenemos algunos costes que son fijos como el Almacén, local stands en mediamarkt y los salarios de los correspondientes trabajadores de nuestra empresa.

Además tenemos algunos costos que serán variables como los materiales, en base a la demanda, la energía y la subcontrata de logística.

Disponemos de merchandising propio mediante la venta de pegatinas, llaveros y demás productos que presenten el logo de nuestra marca con el fin de que se dé a conocer entre todos los públicos.

También nos dedicamos a la creación de teclas personalizadas, a gusto del cliente.

- Costes variables: materiales, energía, subcontrata logística.
 - Economía de escala: merchandising (pegatinas).
 - Economía de amplitud: teclas especiales individuales.
-
- Materiales (Teclas, switches, cases...).
 - Seguros.
 - Facturas.
 - Hipoteca.
 - Envíos por mensajería.
 - Mantenimiento de los stands de las tiendas.
 - Publicidad. (520€ cartel en carretera, 5€ cartel de papel con adhesivo, 100€ en parada de autobús)
 - Sueldos.
 - Gestoría.