

ESTRUCTURA DE COSTES:

Consideramos que los costes de fabricación/ producción de nuestro servicio si están claros. En este caso, es decir, en el caso de nuestro servicio, los costes de producción/instalación serían los materiales para fabricar el programa.

Dependiendo de la inversión que hagamos en el servicio, se calcularía el margen bruto, dividiendo los beneficios entre 100.

En nuestra opinión, al ser un mercado muy competitivo consideramos que los márgenes previstos si son aceptables, ya que, es una inversión asequible y rentable en comparación con los otros productos y servicios del mercado, que en caso de éxito se recuperaría aproximadamente en un año.

En nuestra opinión los costes de instalación son razonables, ya que, para instalar nuestro programa en las tablets se necesita de un tiempo de instalación, por tanto, consideramos que 75€ sería un precio razonable. Los costes de amortización son razonables, ya que, se paga al finalizar la instalación del programa.

Hemos considerado ciertas previsiones para contingencias. Por ejemplo, en el caso de que entrase en el programa un virus ataque o el programa de fallos, se destinará un dinero para pagar a un técnico y un informático para solucionar los problemas que se puedan generar.

El punto de equilibrio se presenta cuando nuestra empresa recupere el total de la inversión invertida en el servicio. Es decir, en caso de que invertimos 5.000€ en el servicio, el punto de equilibrio se daría cuando obtengamos 5.000€ de beneficio, ya que recuperó lo invertido, a partir de allí serán ganancias lo que se obtendría.

Nosotros consideramos que la rentabilidad es aceptable para los propietarios, dado que una vez implantado el programa, el beneficio será mayor, mejorando la renta obtenida anteriormente.

Nuestro servicio no podría sostenerse a sí mismo, dado que necesitamos de personas cualificadas y especializadas en el ámbito de la tecnología para instalar nuestro programa

en los restaurantes.

Por un lado, no consideramos que haya problemas de fluctuaciones estacionales, ya que nuestro servicio se puede obtener en cualquier época del año. Sin embargo, si consideramos que nuestro servicio será más exitoso en la época de verano, debido al turismo.

Nuestras fuentes de financiación son una combinación entre pública y privada, dado que la mayor parte de nuestra financiación va a ser privada, ya que la mayor parte de la financiación la pondremos los socios. También, puede haber una parte de inversión pública, ya que se podría pedir subvenciones al Estado.

En este caso, al ser nosotros los promotores, si contribuiremos con capital.

Consideramos que nuestro servicio depende, en cierta parte, de la financiación externa, debido a las subvenciones del Estado.

Nuestro servicio se inicia a una escala menor, dado que iniciar un servicio a gran escala es mucho riesgo, y mucha inversión.

En el caso de la relación entre inversión y el crecimiento, la relación está clara, ya que si obtenemos mayores inversiones, nuestra empresa crecerá. Es decir, nuestra empresa crece o decrece dependiendo de las inversiones.

La financiación obtenida se invertirá para mejoras del servicio, ampliación del negocio, y en caso de éxito, intentar subirlo de escala a una mayor.

La forma en la que se les pagará a los proveedores será acudiendo a sus oficinas y allí pagaríamos con tarjeta, o incluso, si un trabajador de la empresa proveedora acude a nuestra empresa, le pagaríamos con tarjeta. En caso de que la empresa proveedora no quiera pagos con tarjeta, le realizaremos una transferencia a través de Internet.

Finalmente, el retorno de la inversión dependerá de los costes que genere la empresa.