

Estructura de costes

En este apartado, debéis definir los costes que implica sacar adelante un modelo de negocios.

- Salarios y beneficios: Sueldos y compensaciones para empleados, incluyendo beneficios como seguros de salud y planes de jubilación.
- Comisiones de ventas: Pagos a vendedores o agentes de ventas basados en el rendimiento.
- Publicidad: Gastos relacionados con la promoción y publicidad de productos o servicios.
- Investigación de mercado: Costos asociados con la obtención de datos de mercado y análisis.
- Eventos y promociones: Costos para participar en ferias comerciales, patrocinios de eventos u otras actividades promocionales.
- Gastos generales de oficina: Suministros de oficina, mobiliario y otros gastos administrativos generales.
- Gastos legales y contables: Honorarios de abogados u otros profesionales.
- Investigación y desarrollo (I+D): Gastos asociados con la creación y mejora de productos o servicios.