

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestra empresa, como todas, incurre en costes que dependen de muchos factores (trabajadores, sueldos..) pero al final del año una empresa tiene que mirar si ha tenido ganancias ya que si por el contrario, ha tenido pérdidas se tiene que ver obligada a cerrar.

La luz es otro tema muy importante en el gasto de una empresa ya que siempre está presente. La luz es denominada un coste fijo por la cuota fija y variable en función de los kw/h consumidos; ya que siempre va a ser utilizada y por tanto supondrá un coste más para nuestra empresa. Por ello, la empresa si quiere sobrevivir tiene que ser capaz de afrontar los costes e intentará minimizarlos.



Ahora vamos a organizar los costes de la empresa

¡Claro! Si la empresa vende botas de fútbol, podrías considerar una reorganización de gastos de la siguiente manera:

1. **Costos de producción:** Revisa los costos de fabricación de las botas. Explora opciones para optimizar la cadena de suministro, buscar proveedores más económicos o mejorar la eficiencia en la producción.
2. **Investigación y desarrollo:** Dedicar recursos a la investigación para mejorar la calidad y el diseño de las botas. Esto puede llevar a productos más innovadores y atractivos para los clientes.
3. **Marketing y publicidad:** Invierte en estrategias de marketing enfocadas en el público objetivo, como patrocinios de equipos o jugadores, campañas en redes sociales y colaboraciones con influencers en el ámbito futbolístico.

4. **Presencia en tiendas físicas:** Potencia la presencia en línea y asegúrate de tener una plataforma de e-commerce sólida. Asimismo, optimiza la exhibición y distribución en tiendas físicas para llegar a un amplio espectro de clientes.

5. **Servicio al cliente:** Mejora y amplía el servicio al cliente. Esto puede incluir la creación de programas de fidelización, ofrecer garantías extendidas o brindar un soporte más efectivo.

6. **Gastos generales:** Evalúa los gastos generales de la empresa, como alquileres, servicios, salarios, etc. Busca formas de reducir costos sin comprometer la calidad de las botas ni la experiencia del cliente.

7. **Sostenibilidad:** Considera la posibilidad de invertir en prácticas sostenibles en la fabricación de las botas. La sostenibilidad está cobrando importancia, y los consumidores a menudo valoran las marcas comprometidas con el medio ambiente.

8. **Capacitación y desarrollo del equipo:** Invierte en la capacitación y desarrollo de tu equipo. Un personal bien entrenado puede mejorar la calidad del producto y la experiencia general del cliente.

Esta reorganización de gastos busca equilibrar la eficiencia en la producción, la calidad del producto, la visibilidad en el mercado, la atención al cliente y la innovación, elementos clave para el éxito de una empresa que vende botas de fútbol.