

## **ESTRUCTURA DE COSTES**

### **COSTES FIJOS**

Los costes fijos de nuestra tienda son, el alquiler del espacio en el cual situamos la caravana, como ferias y festivales, el seguro de la caravana, la electricidad, el suministro de agua para que funcione la caravana. Otros gastos fijos pueden abarcar la conexión a internet y los costos administrativos como licencias y permisos y el salario de los trabajadores y las cuotas a la Seguridad Social. Otros gastos fijos serán el diseño y mantenimiento de la página Web, el servicio de asesoría financiera y fiscal, los seguros del local....

Es esencial tener en cuenta estos costes fijos para así organizar el presupuesto de nuestra tienda ya que estos costes proporcionan una base financiera, mantener un control eficiente de estos nos llevara a un éxito económico.

### **COSTES VARIABLES.**

Los costes suelen cambiar en proporción a las ventas o a la producción, en nuestra tienda son los siguientes, la adquisición de fardos de ropa de segunda mano, material de mercería como botones, cremalleras, hilo,... la gasolina de la caravana y la mano de obra en algunas ferias.

Es importante tener en cuenta estos costes variables para así calcular el beneficio y así crear estrategias de precios. Así podemos maximizar la rentabilidad de nuestra tienda.

### **ECONOMIAS DE ESCALA.**

En nuestra tienda adquirimos las piezas a granel a precios más bajos, comprando grandes cantidades de ropa por precios bajos y así obtenemos mayor beneficio, también hacemos un buen uso del espacio para así mostrar muchos productos diferentes.

Además, la movilidad de la caravana nos facilita la participación en diferentes eventos o ubicaciones para así llegar a un público más amplio, además nos facilita la movilidad para ampliar el alcance del público.

### **ECONOMIAS DE AMPLITUD O ALCANCE.**

Nuestra tienda ofrece una variedad más amplia de prendas, lo cual atrae a más público, además al tener nuestra caravana permite utilizar al máximo nuestros recursos y de una manera moderada y reducir costes operativos como en otras tiendas. Además, la movilidad de la caravana nos permite llegar a diferentes ubicaciones y ampliar la clientela.

