

# ESTRUCTURA DE COSTE

- Estos son los recursos más relevantes que suponen un coste importante en nuestro negocio, uno de los más básicos son los gastos de producción al equipo que se encarga de la manufactura de nuestro "AIR CARE". Para lograr nuestros objetivos de comercialización también tendremos gastos de publicidad, ya sea a través de newsletters (por email), revistas o folletos informativos. Para desarrollar y planificar de manera efectiva este ámbito se necesitará un jefe que se encargue de la coordinación de este.
- Otra de las cosas que queremos incorporar con la ayuda de un desarrollador de aplicaciones es una app dinámica que los clientes puedan utilizar con facilidad. Una característica que ofrecemos es el servicio de mantenimiento y una atención al cliente detallada que nos permite acudir al domicilio para realizar el montaje de nuestro sistema, ambos son atractivos para un cliente pero suponen un coste mayor.

En cuanto a nuestra prestación de mantenimiento a los clientes me parece un gasto que se puede ver revalorizado ya que es algo que no todos nuestros competidores ofrecen y por lo que muchos consumidores están dispuestos a pagar un extra. Los gastos de envío también nos supondrán un coste adicional para llevar a cabo este tipo de servicios detallados.