

ESTRUCTURA DE COSTES

Los costes del funcionamiento de nuestro modelo de negocio de escaneo facial en 3D y venta de productos cosméticos son los siguientes:

DESARROLLO DE LA TECNOLOGÍA

- Las inversiones iniciales en la investigación para crear y perfeccionar la tecnología sobre el escaneo facial en 3D.
- Los costes de mantenimiento de la tecnología para garantizar su eficacia.

INFRAESTRUCTURAS Y PRODUCTOS

- Los costes por la maquinaria que se necesita para utilizarla en el escaneo facial.
- Y en cuanto a la infraestructura tecnológica vamos a tener costes en los recursos informáticos que son necesarios para crear y mantener la tecnología.
- Los costes variables son los materiales con los que se van a elaborar los productos.
- Los costes por los almacenes y el punto de venta de los productos.

PERSONAL

- Costes fijos: gastos de contratación y salarios para los especialistas en los productos de cosmética y científicos para el escaneo facial.
- Y los salarios para los trabajadores encargados de realizar los servicios premium.

PUBLICIDAD Y MARKETING

- Inversiones en estrategias de marketing para dar a conocer a más personas nuestro escaneo facial en 3D y los productos basados en ese escaneo facial.
- Los gastos en campañas publicitarias online para llegar a un público más amplio. Como la publicidad a través de las redes sociales.

INVENTARIO

- Los costes asociados con la obtención y el almacenamiento de los productos cosméticos.
- Los gastos de envío y logística para distribuir los productos a los diferentes clientes.
- Los gastos del transporte de los productos.

SEGURIDAD

- Inversiones en la seguridad de los clientes, para proteger sus datos sobre el escaneo facial.

ATENCIÓN AL CLIENTE

- Los gastos asociados con el personal de atención al cliente para responder a las preguntas que ellos tengan, para gestionar devoluciones etc...

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Las inversiones en los estudios de mercado para ajustarse a las preferencias de los consumidores y ajustarse a la oferta de los productos y los servicios.

Los costes fijos son los salarios, los alquileres del local mientras que los costes variables son las materias primas, la energía y los transportes de los productos desde los almacenes al punto de venta. [08]

La estructura de costes variará según vaya avanzando nuestro negocio.