

ESTRUCTURA DE COSTES

INFRAESTRUCTURA

- **Alquiler de oficina/instalaciones:** Dependiendo de la ubicación y tamaño de las instalaciones. (1000-1800)
- **Servicios públicos (agua, electricidad, Internet). (200-300)**

SALARIOS

- **Personal para ocuparse del marketing :** 1 persona al ser un star-up no necesitamos más de momento, según vayamos creciendo iremos contratando a más -> 1500€ al mes
- **Personal para diseñar el producto** -> 3 personas, un ingeniero y dos diseñadores gráficos, 1800€ el salario de el ingeniero y 1600€ para los diseñadores gráficos
- **Personal para llevar las cuentas (1 contable)** -> 1500€
- **Servicio de atención al cliente** -> 2 personas para que una haga el turno de mañana y otra para el turno de noche ya que ofrecemos un servicio 24 horas

COSTES DE PRODUCCIÓN

- **Costes para la fabricación del producto : plástico, metal, componentes electrónicos, mecanismos de compresión y sensores**

El coste variable por unidad es de 22€

DISTRIBUCIÓN

- **Transporte:** Coste del envío de los contenedores a las empresas y familias, que puede incluir gastos de almacenaje y distribución.
- **Almacenamiento:** Coste de los almacenes donde se guardan los productos antes de ser distribuidos.

c. Marketing y Ventas

- **Publicidad:** Campañas de publicidad como pósters o anuncios en televisión y radio y pagar a los influencers para que promocionen nuestro producto
- **Eventos y ferias comerciales:** Participación en eventos de sostenibilidad,

4. Costes de Financiamiento

La start-up va a ser financiada por subvenciones gubernamentales, gracias a que ayudamos al medioambiente. Además nos hemos hermanado con un inversor que va a formar parte de nuestra empresa. Para eso hay que incluir los costes asociados:

- **Dividendos o pagos a inversores:** Hay que dar al inversor lo acordado previamente en el contrato, por ser parte de la empresa.
-

5. Costes Relacionados con Clientes (B2B y B2C)

a. Para Empresas (B2B):

- **Costes de atención personalizada:** Si el contenedor es una solución personalizada para cada empresa (por ejemplo, en función del volumen de residuos o el tipo de residuos), puede haber costes adicionales de asesoría y personalización.

b. Para Familias (B2C):

- **Precios promocionales:** Costes asociados con la adquisición de clientes, como campañas publicitarias para llegar a los consumidores finales. Al ser una start-up no ofrecemos todavía tarjetas de fidelización pero mientras que crezcamos en el mercado
 - **Entrega y soporte:** Coste de entrega a domicilio, instalación o configuración del contenedor, y soporte postventa.
-