

Nuestros gastos fijos irán dirigidos a:

-Nuestra página web: para el desarrollo de nuestra página web tenemos empleados que se dedican a informática actualizándose para que nuestros clientes la vean atractiva y que llame la atención, para la compra online.

-Maquinaria: matraces Erlenmeyer, frascos de Florencia, tubos de ensayo, vidrio de reloj, embudos cilíndricos graduados, frascos volumétricos, goteros, pipetas y buretas. todo ello ya estara comprado por ello no lo tendremos que alquilar así que solo nos preocupamos por el mantenimiento de ellos

-Local: limpieza regular de ventanas y letreros, el reemplazo de luces fundidas, la reparación de grietas o daños visibles, y el mantenimiento de un entorno atractivo y acogedor. Una fachada y una entrada bien mantenidas contribuyen a atraer a los clientes y generar confianza en el negocio.

-Tarifa de internet: esta la utilizamos tanto par el funcionamiento de algunas de nuestras máquinas como para los proyectos y trabajos que desarrollamos en las oficinas. Esto será pagado mensualmente.

-Impuestos relacionados con la propiedad: Bien inmueble de naturaleza urbana: 0,442%. Bien inmueble de naturaleza rústica: 0,567%. Bien Inmueble de Características Especiales (BICES): 1,141%.

Gastos variables: Este envase está creado con LDPE (es un polímero termoplástico fabricado a partir del monómero etileno), HDPE (polietileno de alta densidad) y EVOH (Etilen-Vinil-Alcohol), con una forma de hoja de palmera que se abre por la parte superior dejando así echar el producto con una capacidad de 200ml.

Nuestro producto a diferencia de otros es más económico, a la vez que está probado científicamente que tiene más rendimiento en base a otros productos del mercado. Por lo que cada bote nos cuesta producirlo Para nuestros clientes, el precio varía de los 17 a los 25 euros, dependiendo de las características de cada fórmula, para cremas con mayor resistencia al agua y más protección SPF, el precio llega al extremo de los 25€, y basándonos también en los precios de la competencia,

Actualmente el sector de cremas del mercado farmacéutico está en crecimiento, el año pasado llegó a generar 23.000 millones de euros solo en España. Actualmente estamos en una fase de introducción, haciendo que el producto gane popularidad gracias a nuestro plan de marketing, se espera que nuestro producto alcance la cifra de 2 millones de ventas para el próximo noviembre.

Automóviles: dependiendo a qué sitios tengamos que repartir ya que el precio de la gasolina dependerá de ello (lo que nos gastamos)

Facturas de suministros (luz, agua, etc.): porque regulamos a nuestros trabajadores a usar una cantidad de agua y luz, con horas de apertura del local y cierre , además de tener horarios en cuanto a la calefacción. todo aquello suele tener el mismo precio mensual.