

1. Costes Fijos (Lo que pagamos cada mes sin importar cuántas pelucas vendamos)

Estos son los costes que siempre tenemos que cubrir, sin importar el volumen de ventas. Son necesarios para mantener el negocio en marcha:

- **Alojamiento web:** Necesitamos un espacio en línea para nuestra tienda. Esto es lo que pagamos mensualmente para que nuestra página web esté disponible para que las personas puedan ver nuestras pelucas, comprar en línea y obtener información sobre nuestros productos. ¡Es nuestra tienda digital!
- **Herramientas y equipos:** Para crear las pelucas, necesitamos ciertas herramientas, como máquinas para cortar, moldear y personalizar las pelucas. Aunque las compras de materiales pueden cambiar dependiendo de la demanda, algunas herramientas siempre son necesarias para mantener la calidad de nuestro trabajo.
- **Costes administrativos:** Aunque no nos guste hablar de ello, necesitamos registrar el negocio oficialmente y asegurarnos de que todo esté legalmente en orden. Esto incluye las licencias y otros trámites legales.

2. Costes Variables (Lo que varía según la cantidad de pelucas que vendamos)

Aquí entran los gastos que dependen directamente de cuánto estemos produciendo y vendiendo:

- **Materiales para las pelucas:** Cada vez que un cliente hace un pedido, necesitamos materiales como fibras (sintéticas o naturales), bases para las pelucas, y todo lo necesario para hacerlas perfectas. A más ventas, más materiales necesitamos.
- **Mano de obra:** Si el negocio crece, es posible que tengamos que contratar más gente o pagar a colaboradores para que nos ayuden en la producción. Esto incluirá personas que trabajen en el diseño de las pelucas, la confección o incluso en la atención al cliente.
- **Packaging y envío:** Este es un coste que cambia según las ventas. Cada vez que enviamos una peluca a un cliente, tenemos que empaquetarla con cuidado y enviarla. Los materiales para el embalaje y el costo del envío dependerán de cuántos pedidos tengamos.
- **Marketing y publicidad:** Cuando hagamos campañas en redes sociales, pagaremos por anuncios, promociones o actividades que nos ayuden a llegar a más personas. Este gasto puede variar dependiendo de cuánto queramos invertir en dar a conocer nuestras pelucas.

3. Costes Iniciales de Inversión (Lo que necesitamos al principio para empezar el proyecto)

Antes de empezar a vender pelucas, hay que hacer una inversión inicial para asegurarnos de que todo funcione bien:

- **Compra de equipos y materiales:** Necesitamos adquirir las herramientas y materiales para fabricar las primeras pelucas. Esto puede ser un gasto grande al principio, pero es necesario para empezar a crear productos de calidad.
- **Desarrollo de la tienda online:** Tendremos que invertir en la creación de una página web atractiva y fácil de usar. Esto incluye contratar a diseñadores o programadores para que todo esté perfecto desde el primer día.
- **Marketing para el lanzamiento:** Durante los primeros meses, necesitaremos invertir en publicidad para que la gente nos conozca. Esto puede ser a través de anuncios en redes sociales, colaboraciones o promociones especiales. Queremos que el proyecto se haga visible desde el principio.

4. Costes Ambientales y Sociales (Lo que nos importa a largo plazo)

Además de los costes que tienen que ver directamente con el negocio, queremos que nuestra marca tenga un impacto positivo en el mundo:

- **Materiales sostenibles:** Si decidimos usar materiales ecológicos para las pelucas, es posible que tengamos que pagar un poco más por ellos. Pero esto es parte de nuestro compromiso con el medio ambiente y con nuestros clientes, que valoran el cuidado del planeta.
- **Impacto social positivo:** Queremos que nuestra empresa también sea un motor de cambio. Quizá podamos trabajar con asociaciones o emplear a personas que estén pasando por momentos difíciles, como quienes están superando el cáncer. Estos costes adicionales no solo ayudan a las personas, sino que también hacen que nuestra marca sea más valiosa a los ojos de nuestros clientes.