

ESTRUCTURA DE COSTES

Costes fijos (mensuales): 3.000 €

- **Desarrollo del producto: 2.000 €**

Esto incluye las pruebas y ajustes necesarios para garantizar que el llavero funcione correctamente. También hemos destinado parte de este presupuesto a mejorar la integración del alcoholímetro con el sistema de bloqueo.

- **Publicidad inicial: 500 €**

Lo usaremos para campañas en redes sociales, pequeños anuncios digitales y algún diseño gráfico. Queremos que la gente conozca nuestro producto de manera directa y efectiva.

- **Gastos administrativos: 500 €**

Licencias, papeleo y gestiones básicas.

Costes variables (por unidad): 20 €

- **Fabricación: 15 €**

Aquí entra el costo del material, ensamblaje y otros detalles para producir cada llavero.

- **Envío y embalaje: 5 €**

Queremos que el producto llegue en buen estado y a tiempo a los clientes.

Hemos calculado que necesitamos vender 200 unidades a 35 € cada una para cubrir todos los costes iniciales. Esto incluye tanto los fijos como los variables. Antes de llegar a esa cifra, estaremos trabajando para equilibrar las cuentas. Una vez alcancemos esa meta, queremos dar el siguiente paso: comprar una pequeña sede física. Esto nos permitirá atender a nuestros clientes en persona y dar una imagen más profesional. Calculamos que podremos hacerlo entre 9 y 12 meses después de empezar.

A partir de ahí, nuestro objetivo es expandirnos y llevar nuestro llavero a más lugares.

También apostaremos por publicidad en puntos estratégicos como concesionarios, y carteleras en diferentes locales o periódicos locales para llegar a más personas.