

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Basque Beats es un proyecto dirigido a la juventud, sin importar su nivel económico. Nuestro propósito es fomentar la interacción entre grupos diversos que, de otro modo, rara vez coincidirían, creando un entorno donde puedan compartir experiencias e intereses comunes.

Por este motivo, los precios deben ser muy accesibles, y los ingresos deben generarse principalmente reduciendo los costes al máximo y atrayendo y fidelizando a un gran número de clientes. Este objetivo solo puede lograrse ofreciendo servicios de alta calidad e interés. Si este estándar de calidad se mantiene con el tiempo, los clientes satisfechos atraerán a otros nuevos, incrementando los ingresos. Esto permitirá a Basque Beats ampliar sus instalaciones, organizar actividades más variadas y de mayor calidad, mejorar la formación del personal, entre otros beneficios.

Por ello, el modelo de negocio de Basque Beats está basado en el valor, buscando que los clientes elijan asociarse por la calidad de los servicios ofrecidos. Para garantizar que los beneficios crezcan junto con la mejora de los servicios y el aumento de la clientela, es crucial gestionar cuidadosamente los costes.

Gracias al apoyo de ayuntamientos y administraciones, que proporcionan instalaciones y servicios asociados, la estructura de costes de Basque Beats es estable incluso en escenarios de crecimiento, y los costes generales son relativamente bajos.

Principales costes de Basque Beats

- Local de Basque Beats

Disponemos de un pequeño espacio donde trabajan y se reúnen los socios, además de atender personalmente a clientes y colaboradores.

- **Costes iniciales:** Obras de adecuación del local.
- **Costes periódicos:** Alquiler mensual, servicios básicos (agua, electricidad, calefacción, internet y telefonía), con una parte fija y otra variable según el consumo.

- Contratación de servicios informáticos (Web/App)

- **Costes iniciales:** Desarrollo y lanzamiento completo de la página web, la app y la integración con el programa de gestión económica de la empresa.
- **Costes periódicos:** Mantenimiento mensual de las aplicaciones y alojamiento web.

- Sueldos del equipo de trabajo

Se contratará de manera continua y a tiempo parcial a personal responsable del control de accesos y uso de las instalaciones.

- **Costes periódicos:** Salarios mensuales fijos.
- Inicialmente, contamos con dos personas en el equipo. A medida que el negocio crezca y se incorporen nuevas instalaciones, se aumentará el personal necesario.

- Costes propios de la sociedad

- **Costes iniciales:** Constitución de la sociedad.
- **Costes periódicos variables:** Impuestos asociados a costes y ventas.

- Costes variables de los servicios ofrecidos

Para enriquecer los servicios y captar la atención de los clientes, algunas actividades especiales incluyen:

- Contratación de expertos o personalidades para talleres, charlas, presentaciones de libros o películas, actuaciones en el local, etc.
- Remuneración a monitores o formadores que atraigan un alto número de clientes a sus actividades.
- Alquiler de mobiliario o equipos específicos necesarios para algunas actividades.
Estos costes son variables, dependen de momentos concretos y se incrementarán conforme crezca el número de clientes y el prestigio de los servicios. Por ello, se destina entre un 10-15% de los beneficios a este tipo de actividades especiales.

- Sostenibilidad económica del proyecto

Antes del lanzamiento del proyecto, se establecieron acuerdos con varios ayuntamientos y administraciones. También se realizó una campaña para captar clientes iniciales, lo que permitió cubrir los costes periódicos desde el principio.

Por otro lado, los costes iniciales no fueron excesivos y se asumieron mediante ahorros personales y un crédito. Se exploraron opciones de apoyo financiero, como ayudas para la creación de nuevas empresas a nivel autonómico y estatal, así como la posibilidad de realizar una campaña de crowdfunding. Sin embargo, estas alternativas finalmente no fueron necesarias.

