

ESTRUCTURA DE COSTES

Costes fijos:

Son aquellos que no varían, independientemente del capital que generen. Estos costes pueden ser:

- Desarrollo y mantenimiento de la página web: Hay que tener encargados de el mantenimiento y el desarrollo de la página web.
- Licencias y permisos necesarios para operar en espacios públicos y seguros para proteger a los participantes: Tener en cuenta los costes que tienen las licencias y los permisos.
- Sueldos de empleados: En esta categoría, entran las contrataciones por horas, fijas...
- Alquiler: De espacios para reuniones, almacenamiento o actividades complementarias (500€).
- Campañas de marketing y publicidad: Costos de los folletos que vamos a utilizar. (1000 folletos costarían 9€).

Costes variables

Son los costes que pueden cambiar dependiendo de la cantidad de bienes que la empresa tiene que adquirir. Aquí se enmarcan:

- Materiales para los cuentos: (disfraces 15€) y las actividades (25€-35€ por libro grande, pequeños al por mayor)
- Retribución de los guías en base a la cantidad de visitas realizadas. Transporte (opcional) : Dependiendo de la cantidad de visitas que se realizan se destinará una cantidad -
- Costos de alquiler: En caso de necesitarse lugares específicos para determinadas actividades.

TOTAL APROXIMADO: 650€

Economías de amplitud o alcance.

Reducción de costes que se produce cuando una empresa decide aumentar la diversidad de bienes y servicios que ofrece:

- Ampliar la oferta con actividades adicionales: Actividades que supongan un incremento económico.
- Paquetes familiares: Paquetes que contengan descuentos en base al número de personas
- Colaboraciones con escuelas o empresas: actividades personalizadas para grupos escolares o eventos corporativos familiares.

Inversión inicial:

Esta sección trata los costes iniciales que debemos de tener en cuenta a la hora de crear el negocio. En estos costes aparecen:

- Compra de materiales: hay que tener en cuenta los disfraces
- , libros, decorados, altavoces o micrófonos, etc, que se van a utilizar para el desarrollo de la actividad.
- Campañas de marketing: Para publicitar nuestro servicio y llegar a mayor número de personas hay que realizar campañas de marketing, establecidas previamente en el trabajo.
- Formación de los guías: Cursos para mejorar la narrativa, dinamización de grupos, técnicas de cuentacuentos...

Es importante tener en cuenta todos estos apartados para asegurar un buen desarrollo de las actividades de la empresa.