

Estructura de costes

Los costes más importantes de nuestro bus de peluquería incluyen:

- 1. Adquisición del vehículo: Costo inicial de compra o alquiler del bus.
- 2. Equipamiento: Mobiliario, herramientas y productos de peluquería.
- 3. Mantenimiento: Gastos relacionados con el mantenimiento del vehículo y del equipo.
- 4. Personal: Sueldos y beneficios para estilistas y personal de apoyo.
- 5. Marketing: Gastos en promociones, publicidad y redes sociales.
- 6. Seguros: Cobertura para vehículo y responsabilidad civil.
- 7. Licencias y permisos: Costos asociados a la regulación del negocio.

Estos son algunos de los principales costes a considerar en el proyecto.

- **1. Costes fijos:** Estos son los gastos que no cambian con el nivel de producción o servicios ofrecidos. En el caso del bus de peluquería, los costes fijos pueden incluir el alquiler del vehículo, los salarios del personal fijo, el seguro del bus y los gastos del mantenimiento regular.
- **2. Costes variables:** Estos costes fluctúan dependiendo de la cantidad de servicios que se ofrezcan. En un bus de peluquería, los costes variables pueden incluir productos de peluquería (champú, tintes y tratamientos), así como los salarios de los empleados temporales o por comisión que dependen del número de clientes atendidos. Las economías de escala se pueden lograr al aumentar el número de servicios prestados, lo que puede reducir el coste por cliente a medida que se distribuyen los costes fijos entre más servicios.
- **3. Economía de amplitud o alcance:** Esta se refiere a la cantidad de ofrecer múltiples servicios en el mismo bus de peluquería, lo que puede atraer una mayor variedad de clientes y aumentar la rentabilidad, por ejemplo, si el bus ofrece cortes de pelo, tratamientos capilares y servicios de estética, se pueden compartir recursos y reducir costes, maximizando el uso del espacio y del personal.

Al considerar estos aspectos, se puede optimizar la estructura de costes y mejorar la rentabilidad del negocio.