



ESTRUCTURA DE COSTES:

Sacar adelante cualquier proyecto requiere unos costes. En el caso de baby boom en primer lugar tenemos como costes fijos las licencias y software para el desarrollo de nuestra aplicación. La licencia de apertura y actividad, es necesaria para abrir un negocio en España y que este desarrolle su actividad económica, esta se entrega por el ayuntamiento (2452€ sin IVA). También hemos de tener los permisos y trámites administrativos necesarios (registro mercantil (17€) , obtención del NIF y dar de alta a los trabajadores en la seguridad social, esto incluye la obtención del número de afiliación a la seguridad social (se va tributando a la seguridad social en función de las ganancias)). Por último la empresa debe cumplir la ley de promoción de la autonomía personal y la ley de atención para las personas en situación de dependencia. Estas leyes aseguran que los cuidadores están en las circunstancias legales para ejercer su labor.

En el lado de software nos encontramos con la implementación de un software de gestión que mejore la coordinación con las contrataciones (ex:gestión de horarios). Y la creación de la plataforma supondrá el coste que la empresa que la desarrolle imponga.

Por otro lado, al ser online la forma en la que realizamos los pagos, debemos cobrar una cantidad porcentual a la empresa, es decir, al usar Paypal como método de pago, esta empresa cobra un 2.9% de cada transacción.

Continuando por la publicidad, al ser una empresa que se centrará principalmente en redes sociales, contrataremos a personajes públicos que atraigan a nuestro tipo de clientes como “mami de tres”, “Elena mamá de tres” o “una locura de familia”. Les ofreceremos probar nuestros servicios de forma gratuita, y una vez estén satisfechos, unos 1000€ aproximadamente por una serie de videos que publiquen en tiktok y en instagram. Pero el precio variará en función de la opinión de los creadores de contenido.

Se prevén más costes a medida que crezca la empresa puesto que ampliaremos nuestros servicios o nos expandimos a otros nichos, sin embargo, por el momento preferimos mantenernos con la idea original y una vez hayamos visto su éxito, ir creciendo. Aunque sí que existe un servicio premium previamente comentado, sin embargo esto no supone ningún coste adicional puesto que este servicio adicional tan solo supone prioridad en el algoritmo de la aplicación.

