

9. Estructura de costes

En BrazalPay tendremos costes fijos y costes variables, a continuación, los detallamos:

Los costes fijos de BrazalPay serán: el alquiler de la nave que nos costará 800€ al mes, servicios básicos como mantenimiento de las instalaciones 200€ mensuales, pagar el salario de nuestros trabajadores nos tendrá un coste de 5.200€ al mes, suministros 200€ mensuales, seguro contratado de responsabilidad civil y de propiedad 100€ al mes, licencia de funcionamiento 80€ mensuales y marketing que invertiremos 150€ mensuales en estrategias y anuncios.

Los costes variables de BrazalPay serán: la logística y transporte, que esto dependerá de los productos que vendamos, ya que pagaremos 1,50€ por producto, material de empaquetado y prestación variará por la demanda de nuestro producto y será 1€ por producto, publicidad dinámica dependerá de si ese mes tenemos suficiente demanda y no necesitamos invertir mucho en publicidad, o si por el contrario, necesitamos atraer a más clientela, el coste rondará los 200 euros mensuales y por último comisiones por venta que serán de un 1% sobre el precio, esto dependerá del número de veces que hayamos vendido nuestro producto.

Teniendo en cuenta que tenemos como objetivo vender al mes 150 pulseras digitales (conocer este dato nos servirá para orientarnos con los costes variables), esta sería nuestra tabla:

<u>COSTES FIJOS</u>	
Alquiler Nave	800€
Salarios del personal	5.200€
Servicios básicos	200€
Seguros	100€
Marketing	150€
Licencias	80€
Suministros	200€
TOTAL, COSTES FIJOS	6.730€
<u>COSTES VARIABLES</u>	
Transporte y logística	225€
Material empaquetado	150€
Publicidad dinámica	200€
Comisiones por venta	330€
TOTAL, COSTES VARIABLES	905€

10. Conclusión y viabilidad del proyecto

Nuestro proyecto de BRAZALPAY es viable debido a varios factores clave que aseguran su éxito potencial, ya que el precio de coste y el precio de venta esta estudiado a la perfección para que sea un producto rentable. Primero, hemos identificado un mercado con una clara necesidad o demanda, lo cual demuestra que existe un espacio para la innovación que proponemos. Segundo, contamos con los recursos necesarios, tanto humanos como materiales, para llevar a cabo el proyecto de manera eficiente. Tercero, hemos diseñado una estrategia financiera sólida, con un modelo de ingresos que permite la sostenibilidad a largo plazo. Además, la implementación de una planificación detallada y la visión continua de los riesgos que nos permite estar preparados para posibles desafíos, minimizando las probabilidades de fracaso.

Nuestro proyecto es viable ya que, en un mes, con las compras de software, sistemas de cobro y correas vamos a gastarnos un total de 11.575,05€ (con los respectivos descuentos) y 7.635€ (aproximadamente) en costes variables y fijos, por otro lado esperamos vender el primer mes 150 pulseras, que equivaldría a 33.000€, por lo tanto al final del mes, restando nuestros ingresos con nuestros gastos tendremos un beneficio total de 21.417,32€.