

ESTRUCTURA DE COSTES:

Los costes asociados al proyecto representan los recursos económicos necesarios para su puesta en marcha y operación. Una adecuada gestión de estos recursos asegura la eficiencia y el éxito de la propuesta.

Para poder hacer una gestión adecuada se dividen los costes en:

- Costes fijos, entre estos se encuentran:
 - Mantenimiento de la aplicación, para subsanar con velocidad los errores con la intención de obtener el menor tiempo de fallo.
 - Marketing y publicidad, es esencial para atraer a los primeros usuarios y anunciantes.
 - Logística de recompensas, es necesaria la gestión de los cupones y descuentos, incluyendo la integración con las tiendas para que los productos anunciados en la app estén disponibles con los descuentos correspondientes.
 - Compra de derechos de dominio web.
 - Pago mensual de la línea del teléfono fijo destinada para la atención al cliente.
- Costes variables:
 - Contratación de repartidores para pedidos a domicilio para usuarios de ecobuy VIP: a medida que la contratación de servicios VIP vaya en aumento, aumentará el número de trabajadores necesarios para desempeñar esta tarea.
 - Compra y mantenimiento de servidores para alojar la información de la app y de las cuentas de usuarios
- Costes de inversión inicial:
 - Diseño y desarrollo, el coste de contratar diseñadores y desarrolladores para la creación de una aplicación, que sea intuitiva, segura y fácil de usar.
 - Equipo tecnológico, se requiere un ordenador y el software correspondiente, además de un teléfono para la atención al cliente.

INVERSIÓN INICIAL:

EQUIPO INFORMÁTICO (software y hardware)	1457.00 €
DISEÑO Y DESARROLLO DE LA APP	17500.00 €
MESA DE ESCRITORIO	173.00 €
TELÉFONO Y LÍNEA	85.00 €
Total	19233.00 €

Cabe remarcar que al inicio del proyecto los cupones y descuentos estarán subvencionados por los socios y los inversores, hasta que aumente su fama y se pueda sustentar por sí sola.

Además, se debe añadir, la relación comercial con los productores, se basaría en ofrecer la ventana publicitaria que supone la app y un precio superior al de venta directa a cambio de una comisión por venta o un pago mensual.