

ESTRUCTURA DE COSTES

COSTES FIJOS

1. **Alquiler del Local:** El costo del espacio donde se ubica la barbería, que se paga mensualmente.
2. **Servicios Públicos:** Gastos de electricidad, agua, gas e internet, que son necesarios para el funcionamiento diario.
3. **Salarios del Personal:** Los sueldos de los barberos y otros empleados, que se pagan de manera regular, independientemente de la cantidad de clientes.
4. **Seguros:** Pólizas de seguro que protegen el negocio contra riesgos, como daños a la propiedad o responsabilidad civil.
5. **Licencias y Permisos:** Costos asociados a la obtención de licencias comerciales y permisos necesarios para operar legalmente.
6. **Mantenimiento y Reparaciones:** Gastos relacionados con el mantenimiento del local y el equipo, que pueden ser predecibles.
7. **Publicidad y Marketing:** Inversiones en publicidad, como anuncios en redes sociales o en medios locales, que se realizan de manera regular.
8. **Mobiliario y Decoración:** Costos iniciales y de mantenimiento de muebles, sillas, espejos y decoración del local.



COSTES VARIABLES

1. **Productos de Afeitado y Cuidado del Cabello:** Esto incluye champús, acondicionadores, geles, ceras, lociones y otros productos que se utilizan en cada servicio.
2. **Suministros de Higiene:** Artículos como toallas desechables, capas para los clientes, guantes y productos de limpieza que se utilizan y reemplazan regularmente.
3. **Comisiones:** Si los barberos reciben comisiones por cada servicio que realizan, este costo variará según la cantidad de clientes atendidos.
4. **Costes de Publicidad Variable:** Gastos en promociones o descuentos que se aplican en función de la cantidad de servicios vendidos o en campañas específicas.
5. **Mantenimiento de Equipos:** Aunque algunos costos de mantenimiento son fijos, otros pueden ser variables, especialmente si se requiere un servicio específico debido al uso intensivo.
6. **Costes de Formación:** Si decides capacitar a tu personal en nuevas técnicas o estilos, estos costos pueden variar según la cantidad de formación que se realice.
7. **Transporte:** Si ofreces servicios a domicilio, los gastos de transporte pueden variar según la cantidad de clientes que se atiendan fuera del local.
8. **Gastos de Marketing Adicional:** Si decides hacer campañas específicas para atraer más clientes, estos costos pueden variar según la estrategia utilizada.