

Estructura de costes

Los costes para sacar adelante un modelo de negocio incluyen:

1. Desarrollo de producto/servicio: Investigación, diseño y pruebas.
2. Marketing y ventas: Publicidad, promociones y comisiones.
3. Operativos: Alquiler, suministros y mantenimiento.
4. Personal: Salarios, beneficios y formación.
5. Distribución Logística y plataformas de venta.
6. Tecnológicos: Software, hardware y servicios en la nube.
7. Financieros: Intereses de préstamos y comisiones bancarias.
8. Legales y regulatorios: Licencias, normativas y seguros.
9. I+D: Innovación y mejora continua.