

Costes para sacar adelante el modelo de negocio

Costes de producción

- **Materiales:** Todo lo necesario para fabricar las zapatillas y las suelas intercambiables, incluyendo telas, caucho, y demás componentes de calidad.
- **Fabricación:** El coste de producción, ya sea que fabriquemos internamente o a través de proveedores externos.
- **Prototipos:** Los gastos relacionados con el diseño y las pruebas iniciales para asegurar que las zapatillas sean funcionales y atractivas.

Costes de infraestructura

- **Alquiler del local:** Si necesitamos un espacio físico para almacenar productos o abrir una tienda, habrá que considerar este gasto.
- **Equipamiento:** Maquinaria, estanterías, mobiliario para la tienda y todo lo necesario para montar la operación.
- **Servicios básicos:** Agua, luz, internet, y cualquier otro gasto relacionado con el funcionamiento del local.

Costes de personal

- **Diseño y desarrollo:** Salarios para los diseñadores y especialistas que trabajen en el desarrollo del producto.
- **Atención al cliente:** Personal para la tienda física (si aplica) y para gestionar dudas, pedidos y devoluciones en la tienda online.
- **Marketing y redes sociales:** Equipo encargado de promocionar la marca y conectar con los clientes.
- **Logística:** Personas encargadas del inventario, los envíos y las devoluciones.

Costes digitales

- **Tienda online:** Creación y mantenimiento de la página web, incluyendo hosting, dominio, y desarrollo técnico.
- **Software de gestión:** Herramientas para controlar el inventario, los pedidos y los envíos.
- **Publicidad online:** Campañas en redes sociales, anuncios en buscadores y otras estrategias de marketing digital.

Costes logísticos

- **Envíos y devoluciones:** Los costes asociados a transportar las zapatillas y suelas a los clientes, así como gestionar devoluciones.
- **Almacenaje:** Si no usamos nuestro propio local, podría ser necesario pagar por servicios externos de almacenamiento.

Costes de marketing y branding

- **Diseño de marca:** Creación del logo, diseño del packaging y otros elementos visuales.

- Publicidad y colaboraciones: Pago a influencers, deportistas o patrocinio de eventos.
- Promociones: Descuentos o campañas especiales para atraer clientes.

Costes legales y administrativos

- Registro de marca y patentes: Gastos relacionados con la protección de nuestra innovación (suelas intercambiables, logo, etc.).
- Permisos y licencias: Los trámites legales necesarios para operar.
- Contabilidad y gestión financiera: Contratar a un contador o software para gestionar las finanzas del negocio.

Costes iniciales

- Capital para el lanzamiento: Todo lo necesario para poner en marcha el negocio: producción inicial, diseño de la web, primeras campañas publicitarias, etc.
- Stock inicial: Inversión en las primeras zapatillas y suelas para empezar a vender.

Costes de innovación

- Investigación y desarrollo: Invertir en nuevas ideas, mejoras en el diseño o tecnologías innovadoras para mantenerse competitivo.
- Pruebas y mejoras: Gastos asociados a probar y ajustar productos basados en el feedback de los clientes.