



SIGNATALK

Estructura de Costes de SignaTalk

1. Costes Fijos

Son los costes que no dependen directamente del volumen de ventas.

- **Desarrollo de software e IA**
 - Sueldos o remuneraciones del equipo técnico (IA, backend, app móvil).
 - Licencias de software y herramientas de desarrollo.
- **Infraestructura tecnológica**
 - Servidores cloud y almacenamiento de datos.
 - Servicios de procesamiento para la IA.
- **Diseño y gestión del producto**
 - Diseño UX/UI de la app.
 - Diseño industrial de la pulsera SignaBand.
- **Gastos administrativos y legales**
 - Constitución de la empresa.
 - Patentes, propiedad intelectual y certificaciones.
- **Marketing base**
 - Web corporativa.
 - Materiales digitales permanentes (vídeos, branding).
- **Soporte y atención al cliente**
 - Herramientas de soporte y gestión de usuarios.

2. Costes Variables

Dependen del número de dispositivos producidos y vendidos.

- **Fabricación de SignaBand**
 - Sensores de movimiento.
 - Componentes electrónicos.
 - Ensamblaje del dispositivo.

- **Packaging**
 - Caja ecológica.
 - Accesorios incluidos (cable USB-C, funda, guía visual).
- **Logística y distribución**
 - Transporte y almacenamiento.
 - Comisiones de plataformas como Amazon o eBay.
- **Marketing variable**
 - Campañas pagadas.
 - Colaboraciones con influencers y asociaciones.
- **Soporte operativo**
 - Costes de atención al cliente por aumento de usuarios.

3. Inversión Inicial

Costes necesarios antes del lanzamiento al mercado.

- Prototipado y pruebas de SignaBand.
- Entrenamiento inicial del modelo de IA.
- Testeo con usuarios reales (fase piloto).
- Primera producción del dispositivo.
- Lanzamiento inicial de marketing.

4. Economías de Escala

A medida que aumenta el volumen de ventas:

- Reducción del coste unitario de fabricación del dispositivo.
- Optimización de costes de servidores por mayor número de usuarios.
- Producción en lotes más grandes con mejores precios de proveedores.

5. Costes Sociales y Medioambientales

- Uso de **packaging ecológico**.

- Diseño inclusivo y accesible.
 - Colaboración con asociaciones de personas sordas.
 - Impacto social positivo como parte del modelo de negocio.
-

6. Enfoque Estratégico de Costes

SignaTalk combina:

- **Precio accesible** para favorecer la inclusión.
- **Alta calidad tecnológica** (IA + wearable).
- Un modelo híbrido:
 - Pago único por el dispositivo
 - Suscripción para mantener innovación y sostenibilidad a largo plazo.