

ESTRUCTURA DE COSTES:

Costes fijos

(Son los que pagas cada mes aunque tengas pocos usuarios)

- Servidores y hosting.
- Sueldos del equipo (desarrolladores, soporte, marketing básico).
- Herramientas de software (CRM, analítica, correo).
- Contabilidad, legal y administración.
- Mantenimiento técnico de la app.

Costes variables

(Cambian según el número de usuarios, talleres o transacciones)

- Uso de APIs de mapas (cuanto más tráfico, más pagas).
- Comisiones de pasarelas de pago.
- Costes de marketing por clic o por usuario adquirido.
- Soporte extra si aumentan las incidencias.

Economías de escala

(Ahorras costes al crecer)

- El coste por usuario baja cuando hay más usuarios porque los servidores y el desarrollo se aprovechan mejor.
- El coste por taller también baja a medida que se registran más talleres sin aumentar mucho los gastos.
- El marketing se vuelve más eficiente cuando la marca es más conocida.

PRODUCTO	A:	
PVP	70€/M	5€
CANTIDADES	150	300
FACTURACIÓN	10500	1500
Wifi	70€	
Mantenimiento De la web	100€	
TOTAL COSTES VARIABLES	170€	
Mantenimiento De la web	100	
Nominas	5x1500	
Wifi	70€	
TOTAL COSTES FIJOS	7670	
COSTES TOTALES	7840	

Umbral de rentabilidad: 111 suscripciones de empresas
 Legamos a la conclusión que si se suscriben 111 Empresas para cubrir los gasto.

