

ESTRUCTURA DE COSTES

En nuestro negocio también tenemos gastos, que son las cosas por las que tenemos que pagar para poder trabajar todos los días. Estos gastos forman todos los costes y son muy importantes para que el negocio funcione bien. Estos costes son los siguientes:

Son los gastos que la empresa debe pagar todos los meses, independientemente del número de clientes que tenga.

Coste fijo	Descripción	Precio (€) aprox.
Alquiler del local	Local de 60 m ² en Matia kalea 37	800 €
Suministros básicos	1. Luz, agua, gas 2. Internet y telefono	1. 200 € 2. 90
Sueldos	3 Salarios a jornada completa	4.500 €
Seguridad Social	Cotización del personal	1.350 €
Seguros	Local y responsabilidad civil	120 €
Mantenimiento	Limpieza y pequeñas reparaciones	100 €
Publicidad fija	Booky	96 €

Total costes fijos: 7.256€ / mes

Coste variable	Descripción	Precio unitario (€)
Productos de manicura y Tratamientos	Esmaltes, tips, geles, limas	<ul style="list-style-type: none"> • 2 € por manicura • Hidratación facial: 4€ productos • Limpieza facial: 3€ • Diagnóstico de piel: Depende de los realizados.
Productos faciales extras	Cremas, mascarillas, sérums	3 € por tratamiento
Material desechable	Toallitas, algodones, papel	0,50 € por servicio
Energía por servicio	1. Uso de lámparas LED/UV 2. Uso del analizador de piel	1. 0,50 € por servicio (lampara led) 2. 0,30 € por uso del analizador
Comisiones de pago	TPV, plataformas online	0,50 € por servicio
Reposición de envases	Recargas de productos	1 € por servicio

Los gastos cambian según la cantidad de clientes y servicios realizados. El coste variable medio por servicio: 4,5 €

3. Estimamos unos ingresos necesarios para ser rentable si realizamos 400 servicios al mes (aprox. 10 servicios/día durante 20 días al mes):

- Gasto variable mensual: $400 \times 4,5 \text{ €} = 1.800 \text{ €}$
- Gasto total mensual: $7.256,00 \text{ €} + 1.800 \text{ €} = 9.056 \text{ €}$

Si el precio promedio de un servicio es de 30 €:

Esto equivale a unos 22–23 clientes/día para cubrir todos los gastos y evitar pérdidas.

4. Organizamos los costes para controlar los gastos y mejorar la rentabilidad, de la empresa:

- Llevaremos un registro mensual de ingresos y gastos.
- Separaremos los gastos por servicios de tratamientos faciales y servicios de uñas.
- Controlar el consumo de productos por servicio.

5. Promociones para clientes:

Para fidelizar clientes y aumentar las visitas, SHIKOBA ofrecerá descuentos:

- Descuentos de Manicura: Por realizar 10 servicios de manicura tiene 10% de descuento en tu último servicio.
- Descuentos faciales : Por realizar 10 tratamientos faciales tienes un descuento del 10% en tu último servicio.
- Al terminar de rellenar la tarjeta para obtener el descuento se le entregará una tarjeta de cliente vip con un descuento de 10% para toda vida, con la condición de que siempre presente la tarjeta vip plata en cada servicio, la empresa no se hará cargo si pierde la tarjeta de fidelización el cliente se responsabiliza.