

Negozio-ereduaren kostuen egitura

Futboleko materiala saltzen duen enpresa

Futboleko materiala saltzen duen enpresa batek bere jarduera aurrera eramateko hainbat kostu izan behar ditu kontuan. Kostu hauek enpresaren funtzionamendu egokia eta errentagarritasuna bermatzeko ezinbestekoak dira.

1. Produkzio eta hornikuntza kostuak

Materialen erosketak: baloiak, kamisetak, botak, eskularruak, konoak, sareak eta bestelako ekipamenduak erosteko kostua.

Hornitzaileekin lotutako gastuak: fabrikatzaileei edo banatzaileei ordaindutako prezioak.

Garraio-kostuak: produktuak hornitzaileengandik biltegira edo dendara eramateko gastuak.

2. Biltegiaritze eta logistika kostuak

Biltegiaren alokairua edo mantentzea.

Inbentarioaren kudeaketa (kontrola, aseguruak, kalte edo galeren arriskua).

Banaketa-kostuak: bezeroei produktuak bidaltzeko gastuak (online salmenten kasuan).

3. Langileen kostuak

Soldatak: saltzaileak, biltegiko langileak, administrazioa eta zuzendaritza.

Gizarte Segurantzak eta aseguruak.

Prestakuntza: produktuen ezagutza eta salmenta-trebetasunak hobetzeko.

4. Azpiegitura eta funtzionamendu kostuak

Dendaren edo bulegoaren alokairua.

Argindarra, ura, internet eta bestelako zerbitzuak.

Ekipamendua: ordenagailuak, kutxa-makinak, apalategiak.

5. Marketin eta komunikazio kostuak

Publizitatea: sare sozialak, kartelak, iragarki digitalak.

Sustapenak eta deskontuak.

Webgunea eta online denda mantentzea.

6. Administrazio eta legezko kostuak

Kontabilitatea eta aholkularitza juridikoa.

Zergak eta tasak.
Lizentziak eta baimenak.