



# ESTRUCTURAS DE COSTES

## Costes variables

- Material.
- Corte láser.
- Packaging.
- Transporte básico.

## Costes fijos

- Diseño inicial.
- Prototipos.
- Material promocional.
- Registro de marca
- (futuro).

## ANÁLISIS DEL PRODUCTO Y PRECIO

Metacrilato 0,35

Corte láser (uso y desgaste) 0,10

Acabado y control de calidad 0,05

Packaging básico 0,05

**Coste total unitario 0,55 €**





# ESTRUCTURAS DE COSTES

Ya hemos puesto en marcha las primeras 50 unidades que salen a la venta a finales de enero. Cada unidad tiene un **precio de coste total de 0,55 € y un PVP 1 €**

En caso de personalización de producto el coste será de 1,50 €

## PROPUESTA DE PACKS DE VENTA – SOCKTOGETHER

Objetivo de la estrategia de packs

- Adaptarse a distintos tipos de clientes.
- Aumentar el ticket medio de compra.
- Facilitar ventas por volumen.
- Mantener márgenes positivos.
- Diferenciar claramente B2C y B2B.





# ESTRUCTURAS DE COSTES

## 1 UNIDAD SOCKTOGETHER

Precio de venta: 1,00 €  
Coste: 0,55 €  
Beneficio: 0,45 €  
Margen: 45 %

## PACK FAMILIAR – “Pack Hogar”

5 unidades Socktogether  
Precio de venta: 4,50 €  
Coste: 2,75 €  
Beneficio: 1,75 €  
Margen: ≈39 %

## PACK PROFESIONAL – “Pack Pro”

50 unidades Socktogether  
Precio de venta: 40,00 €  
Coste: 27,50 €  
Beneficio: 12,50 €  
Margen: ≈31 %