

📌 Estructura de Costes (Costes del Modelo de Negocio)

La estructura de costes de nuestra aplicación de gestión de bodegas (un modelo de negocio basado en Software as a Service o SaaS) se centra en dos grandes bloques: Costes de Desarrollo y Operación (fijos) y Costes de Adquisición y Soporte de Clientes (variables o semifijos).

A continuación, se detallan los principales costes que implica sacar adelante este modelo de negocio:

1. Costes Fijos (Mantenimiento y Estructura)

Son los costes que se mantienen relativamente constantes independientemente del número de clientes, y son esenciales para mantener la plataforma en funcionamiento.

Recursos Humanos (Salarios): El coste más significativo.

Sueldos del equipo central de desarrollo (backend, frontend).

Sueldos del equipo de gestión (Gerencia/CEO).

Sueldos del equipo de Soporte Técnico Especializado.

Infraestructura Tecnológica (Cloud Hosting):

Tarifas de alojamiento en la nube (ej. AWS, Google Cloud) para servidores, bases de datos y almacenamiento seguro.

Costes de licencias y herramientas de desarrollo.

Costes Legales y Administrativos:

Registro de propiedad intelectual, copyright y mantenimiento de patentes.

Asesoría legal y contable continua.

Oficina y Servicios (si aplica):

Alquiler de oficinas y servicios básicos.

2. Costes Variables y Semifijos (Crecimiento y Servicio)

Estos costes están directamente relacionados con el crecimiento de la base de clientes y el nivel de servicio ofrecido.

Adquisición de Clientes (Marketing y Ventas):

Publicidad Digital (campañas dirigidas a sommeliers).

Costes de participación en ferias y eventos gastronómicos (ej. stands, desplazamientos).

Salarios y comisiones del equipo comercial y gestores de cuentas.

Costes de Integración y Servicios Externos:

Coste de las APIs y servicios de terceros que usamos (ej. servicios de correo para alertas, seguridad avanzada).

Coste de las horas de consultoría y personal externo para realizar las integraciones TPV y la migración inicial de datos.

Escalabilidad de la Nube:

A medida que se añaden más clientes y más inventario a la base de datos, el coste de almacenamiento y procesamiento en la nube aumenta.

Mantenimiento de la Relación:

Costes asociados al soporte Premium (ej. personal adicional para soporte 24/7).

El objetivo de la Estrategia de Precios (Suscripción SaaS) es garantizar que el Margen Bruto (Ingresos menos Costes Variables) cubra con creces los Costes Fijos y nos permita reinvertir en el desarrollo de la aplicación.