

### **RECURSOS CLAVE**

Para que nuestro proyecto funcione, necesitamos unos elementos a la hora de vender o alquilar nuestros apartamentos, siendo los más importantes, en nuestro caso, los recursos físicos, ya que es en lo que se centra nuestro negocio, es decir, al vender pisos lo que tenemos que hacer más hincapié es en los materiales para la construcción de dichos apartamentos.



Los recursos físicos en los que se centra nuestro negocio es en la opción de equipar los apartamentos, por lo tanto, la opción de tener muebles para ello. Además, gracias a nuestra oficina que tendremos situada en un local de Bilbao, que constará de ordenadores para responder a clientes y gestionar las ventas o alquiler de los pisos. También atenderíamos al teléfono para consultas y gestión con nuestro proveedores y clientes. Además, nuestros clientes dispondrán de garaje en los apartamentos, algo muy interesante en la zona de Bilbao.

Nuestro local estará compuesto por una zona de espera con sofás y una televisión mostrando nuestra publicidad, una zona de atención y consulta, una oficina para nuestros trabajadores y una zona aislada para la realización de las ventas, en caso de que el cliente quiera sentirse más cómodo.

Los recursos intelectuales y humanos son nuestro diseño base para la edificación de los apartamentos y, además, gracias a nuestros conocimientos informáticos, nos ahorraríamos el coste de la estructura de la página web. Nuestras dotes comerciales serían una gran ayuda a la hora de conseguir la venta o alquiler de los pisos. Estas dotes son las más necesarias para la realización de dichos negocios, ya que una buena presentación y una buena relación con el cliente facilita la transacción. Por otra parte, ofreceremos una conexión WIFI gratuita en nuestro local, ya que, aunque sea algo que puede no ser muy importante, es algo que la gente que está esperando en la zona de espera agradece.



## LADRILLO ROJO

---



Nuestros recursos financieros, por otra parte, serán nuestros beneficios reducidos para así tener una mayor salida en el sector y tener unos precios más competitivos y más vistosos para los clientes. Es decir, intentar ganar cuanto menos sin tener pérdidas para afianzarnos un puesto en el sector.