

Recursos Clave.-

Para poder desarrollar nuestra oferta de proposición de valor y llegar hasta nuestros clientes necesitamos los siguientes recursos agrupados en diferentes categorías:

I.- RECURSOS FÍSICOS.-

Debido a las dimensiones necesarias que se necesitan para llevar a cabo este proyecto, decidimos poner nuestra oficina y naves de recogida de vehículos en el sur de León, concretamente en el polígono industrial de Onzonilla ya que es de fácil acceso con el camión y para los clientes que vayan a solicitar información personalmente.

Para completar nuestro servicio de calidad necesitamos además, los siguientes recursos:

- Cabina del camión.
- Un container. Si la demanda es muy alta estudiaríamos la posibilidad de alquilar otro.
- Un coche fúnebre que podría ser adquirido de segunda mano (seminuevo) o alquilado.
- Local comercial (en principio en renta o alquilado).
- Equipos de oficina (teléfono, ordenador, archivadores,...)
- Nave alquilada para la recogida de vehículos, ataúdes y diverso material (equipo para la desinfección de vehículos, enseres, ropas, etc.).
- Féretros y urnas.

II.- RECURSOS HUMANOS.-

Nuestro equipo está formado:

- Directora y conductora de camión: Lucía Martínez Aparicio.
- Responsable comercial y conductora de camión: Paula Juan Martínez
- Técnica funeraria y mantenimiento: Netchanok Meechanghrarn.
- Un trabajador (con conocimientos informáticos) que hará labores administrativas y de tele-operador.

El comportamiento de nuestro personal está gobernado por los siguientes valores:

- . Satisfacción del cliente.
- . Ética profesional en las relaciones con los clientes y con rigurosos cumplimiento de la legislación vigente.
- . Calidad en todas las actuaciones, mejorando continuamente.

III.- RECURSOS INTELECTUALES.-

- ▶ Los conocimientos de informática, diseño de la página web interactiva de nuestro tele-operador.
- ▶ El know how o las destrezas y habilidades de nuestra técnica funeraria, con conocimientos de tanatopraxia y tanoestética.

Si hay algo por lo que queremos que el personal de la empresa sea valorada por los clientes, es en la **preparación estética** de los fallecidos y por el tratamiento necesario para conseguir la mejor presentación; así como **mejorar la conservación** de los mismos, tanto si el velatorio tiene lugar en el tanatorio como en su propio domicilio, pues con ello podemos conseguir que la última imagen del fallecido sea para su familia, más digna y reconfortante.

- ▶ En tercer lugar valoramos muy positivamente las habilidades comerciales y organizativas de nuestra responsable comercial.

IV.- RECURSOS FINANCIEROS.-

Evidentemente nuestro proyecto requiere una inversión inicial más bien fuerte, por ello hemos pensado en financiar nuestro proyecto utilizando distintas vías que destacamos a continuación.

a.- **Aportación inicial de los socios:** 10.000 € cada uno lo que hacen total de 30.000 €.

b.- **Renting** para la utilización de coches fúnebres.

c.- **Leasing** para la cabina y container del camión. Aquí también podemos optar por la opción de comprar el camión completo y para ello nos financiaríamos del siguiente modo:

Subvenciones por jóvenes emprendedoras hasta 100.000 €.

Acudir al **micromecenazgo o crowdfunding**, es decir, solicitud de préstamos, con inversores u ofertantes de fondos que buscan en la inversión un rendimiento, para ello podemos ponernos en contacto con empresas como Alentia Capital Alternativo, empresa de nuestra región que pone en contacto a jóvenes emprendedores con inversores de la región.

d.- Por último, siempre tenemos la posibilidad de **solicitar un crédito** para la inversión inicial (hasta un máximo de 250.000 €), según lo que utilicemos del crédito pagamos intereses por esas cantidades dispuestas.