

RECURSOS CLAVE

A la hora de pensar qué activos usar para crear una buena propuesta de valor, cuáles nos permitirán alcanzar los mercados a los que queremos llegar y cuáles nos ayudarán a mantener una buena relación con nuestros segmentos de clientes.

1. Físicos.

Todos aquellos recursos materiales, como instalaciones de factura, edificios, vehículos, máquinas, puntos de venta, redes de distribución, que difíciles de imitar o escasos, y que nos pueden otorgar una posición en ventaja frente a los competidores.

2. Intelectuales.

Son recursos que pretendemos explotar para obtener ventaja frente a la competencia porque son únicos. Este tipo de recursos son difíciles de desarrollar (por tiempo y dinero), pero si manejamos bien y los sabemos explotar, se pueden volver recursos estratégicos únicos. Puede ser nuestra marca, la patente, un contrato de exclusividad o una base de datos.

3. Humanos.

Una de las principales tareas que tiene nuestra empresa es localizar y potenciar aquellas actividades que causan un beneficio hacia nuestros clientes, de este modo hemos decidido, que estos son los elementos claves para nuestra empresa, sin los cuales no podríamos realizar aquello que nos importa.

Hay unos principios que seguir:

-Principio de Solidaridad: aunque nuestro negocio no esté totalmente relacionado con la solidaridad siempre se puede hacer algo.

-Principio de Eficiencia: debemos procurar ser lo más eficiente posible a la hora de realizar nuestro trabajo.

-Principio de la Responsabilidad: tenemos que ser responsables con los actos que realizamos y el cómo tratamos a nuestros clientes.

4. **Financieros.**

Los recursos financieros siempre son necesarios y nunca viene mal tenerlos, la disponibilidad de crédito nos puede permitir adelantarnos a la compra de algún bien escaso, o a entrar al mercado antes que un competidor. Contar con una opción de compra o venta, poder acceder a inversionistas clave, pueden ser otros recursos financieros importantes.