



## 8. RECURSOS CLAVE

El recurso clave de este proyecto es la relación establecida con los clientes. Nuestro objetivo principal es que perciban nuestra cercanía y dedicación en todo momento, aunque la duración media de una visita sea de diez minutos. De ahí, que continuemos la relación con ellos a través de internet, enviándole constantemente nuevos clientes que es lo que finalmente valorará.

Para conseguir este objetivo debemos contar con comerciales que tengan muy claro el mensaje a transmitir, así como un material de apoyo claro y conciso.

Los elementos más valiosos:

- Nuestros contactos: tanto los comerciantes como los vecinos del barrio que confían en nosotros y nos apoyan en nuestro proyecto
- La base de datos que nos permite almacenar toda la información de ofertas y portales.

Recursos físicos:

- Oficina de atención al público: tanto clientes como usuarios.

Recursos intangibles :

- Plataforma de internet
- Bases de datos de nuestros clientes y ofertas

Recursos físicos:

- Pegatinas para pegar los códigos QR en los portales
- Notas informativas
- Contratos y autorizaciones de difusión de las ofertas de los comercios

Recursos financieros:

- Aportaciones de los socios
- Cuotas de los clientes

También hay otros elementos que debemos cuidar:

- Los códigos QR y hojas informativas para captar usuarios que colocamos en los portales, ascensores o garajes. Son nuestra carta de presentación a los usuarios del servicio, cuyo interés en nuestra propuesta nos permitirá llevarlos al local del comerciante.

- Los formularios de autorización de publicación de ofertas del comerciante.
- La relación con nuestros empleados y las políticas de promoción y remuneración.