



## ***Recursos Clave***

En cualquier proyecto que se quiera llevar a cabo, son necesarios ciertos recursos. Los nuestros serán:

- ➡ Un **plan de Marketing**. Para poder captar clientes, lo principal será tener un plan de marketing que nos permita darnos a conocer de una manera sencilla. Por esta razón disponemos de nuestra página web. A través de ella lograremos un contacto sencillo con el colegio o la editorial que solicite nuestro producto. También colocaremos anuncios en diversas páginas web e iremos personalmente a empresas que puedan necesitar nuestro producto para ofrecérselo.
- ➡ **Recursos humanos**. Necesitaremos personal cualificado en programación que sea capaz de desarrollar el software de la aplicación. Estos informáticos tendrán que ser capaces de solucionar los posibles problemas que surjan en la app de manera rápida y eficaz. Además será necesaria la ayuda de diseñadores 3D que creen la realidad aumentada. Por último, también harán falta personas que tengan habilidades comerciales para que visiten a posibles clientes y les ofrezcan nuestro proyecto.
- ➡ **Recursos intelectuales**. Nuestro proyecto se basa en la creación de una aplicación, es por eso que tendremos que crear una patente y adquirir sus derechos de autor para que esta no sea copiada y así poder desarrollarla de una manera segura.
- ➡ **Recursos físicos**. A pesar de que no será necesario un lugar físico desde el que desarrollar el trabajo, si necesitaremos sistemas informáticos en los que desarrollar la aplicación y un transporte seguro para poder acceder fácilmente a las empresas que soliciten nuestro producto.
- ➡ En un principio, nosotros aportaremos los **recursos financieros** pues tendremos que desarrollar la aplicación antes de venderla. Una vez captados los clientes, estos recursos se basarán en la publicidad de la aplicación y las licencias que venderemos a los colegios y editoriales que adquieran el producto. De esta manera lograremos dinero en efectivo que nos permitirá pagar los salarios de nuestros empleados y que podrá ser invertido para mejorar el producto que estamos ofreciendo o expandirlo.