

RECURSOS CLAVE

Estos recursos permiten a una empresa, crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados en los que este opere, mantener relaciones con los clientes, y generar ingresos. Estos recursos pueden ser físicos, intelectuales, humanos o financieros.

Después de haber trabajado con los clientes, hay que centrarse en la empresa. Para ello, hay que utilizar los datos obtenidos anteriormente, seleccionar la propuesta de valor más importante y relacionarse con el segmento de clientes, los canales de distribución, las relaciones con los clientes, y los flujos de ingreso. Así, saber cuáles son los recursos clave que intervienen para que la empresa tenga la capacidad de entregar su oferta o propuesta de valor.

Nuestros recursos clave se dividen en 4 secciones:

La personal: se incluyen los trabajadores de mantenimiento, encargados de la web, oficinistas y operarios de montaje.

Las infraestructuras son: el local (mantenemos la relaciones directas con los clientes), la web (ofrecemos información y publicidad) y la nave (montaje de los sensores).

La tecnología: el Wi-Fi y la página web

La capital: la aportación de los socios (3.000€, al ser 5 socias tendremos que poner 600€/persona).