



8-.Recursos clave:

Los recursos que necesitamos para llevar a cabo nuestro proyecto se dividen en tres; físicos (material clave), intelectuales y humanos (capacidades y conocimiento junto al personal), financiero (costes para llevarlo a cabo).

Recursos físico: empezaremos con un autobús con una capacidad de 60 personas, más las que deseen el autoservicio de comida rápida en las tardes. El autobús se compone de dos plantas, en las que se repartirá el espacio para los clientes compuesto de mesas con una tablet para realizar su pedido (cada mesa dispondrá la suya) y una cinta mecánica por la cual se realizará la entrega e intercambio de platos desde la cocina, siempre revisados por el personal dedicado al cuidado del cliente. Como ya nombrado, el autobús también se

compone por una cocina en la primera planta y un espacio de autoservicio para los clientes externos. En la primera planta también habrá un espacio acomodado para el conductor y el personal de guía y cuidado.

Recursos intelectuales: el proyecto lo formamos cinco miembros con el propósito de dar a conocer nuestro servicio e ir creciendo en el mercado, ya que nos parece una idea innovadora y extravagante. Los cinco miembros, componemos el equipo directivo complementándonos en lo que cada uno es experto, para poder sacar nuestro servicio adelante. Además somos los encargados de contratar empleados como el cocinero, ayudantes de cocina, recepcionista, personal de limpieza y conductores con el fin de un buen rendimiento y atención hacia el cliente.

Nuestra experiencia se divide en estos ámbitos:

- **Asier Calleja**, encargado de finanzas con previa experiencia en diferentes empresas, con una visión global del negocio, gestión del talento humano para saber guiar, pensamiento estratégico y capacidad para negociar, comunicar y gestionar frente a posibles riesgos.
- **Asier Ibernia y Olga Gutiérrez** encargados de los proveedores y dirección de empleados. Ambos poseen una matrícula mercantil y certificado de existencia, un registro actualizado de RUT, portafolio de servicios anteriores registrados y una cédula de representante legal que confirman todo lo anterior. Su labor está en buscar prestadores de bienes y servicios, lo cual es fácil al llevar tiempo ya empleado con antiguos abastecedores y también se encargan de la cotización de precios, la garantía y la atención posventa.
- **Carolina Ríos y Ludwhinka Buitrón** encargadas del marketing y atención al cliente, las dos poseen una especialización en la rama de economía con un máster en marketing digital. Tienen visión para introducir el producto al mercado con alta autoestima y toque artístico, conocedoras del sector y de las necesidades del cliente, antes de llevarlo a cabo planifican un cuadro con perspectiva.

Recursos financieros: para llevar a cabo nuestro proyecto pedimos un préstamo de X cantidad al banco Santander y a la vez juntamos los ahorros que cada uno tenemos de dos años anteriores.
