



## 7. Recursos clave.

Los recursos necesarios de Catleya tienen la finalidad de llegar a nuestros clientes, mantener una relación con los mismos y finalmente, generar ingresos. Nuestro objetivo, es describir los principales activos necesarios para que funcione nuestro modelo de negocio.

En nuestro caso, los mayores activos de la venta del producto, está en la importancia de velar por la seguridad, principalmente, la de los menores.

Por ello, analizaremos los recursos existentes, es decir, los que definen nuestro modelo de negocio y saber gestionarlos.

Los recursos claves se dividen en estas categorías:

- **Recursos Físicos:** Incluyendo las instalaciones donde se manufactura nuestro producto, los edificios de oficinas, los vehículos, la maquinaria, los sistemas informáticos y los puntos de venta y la red de distribución.

Tanto las instalaciones, como los edificios de oficinas como la red de distribución y los puntos de venta serían las comisarías de Policía para la venta las pulseras o colgantes de emergencia.

Es nuestra propia empresa quien distribuye el producto a los puntos de venta.

En dicha empresa serán necesarios profesionales informáticos para la instalación y configuración del software y el hardware.

- **Recursos Intelectuales o Intangibles:** Se habla de la marca, patentes, conocimiento propietario, derechos de autor, sociedades, base de datos.

Realizaremos nuestro propio logo, que consistirá en el diseño de una flor, Catleya, y el nombre de la empresa rodeando el diseño.

La base de datos corresponde al almacenamiento de toda la información de los usuarios.

- **Recursos Humanos:** Creatividad, conocimiento, capacidad comercial.

Las personas profesionales que necesitaremos en nuestra empresa será de vital importancia que se dediquen a la venta, la publicidad y las actualizaciones del producto ajustándonos a la realidad en base a los resultados obtenidos.

- **Recursos Financieros:** Efectivo y líneas de crédito.

El producto se financiará tanto en efectivo como a través de créditos.



La relación con nuestros clientes será de atención personal dedicada.  
Cabe destacar también, la posibilidad de mejora y la sostenibilidad del producto, partiendo de que todo recurso es mejorable o si estamos dispuestas a saber mantener el producto que queremos vender a los/as clientes/as.