

RECURSOS CLAVE

Los recursos clave más importantes para llegar a nuestros clientes y generar ingresos son los siguientes:

- **Recursos físicos:**

- Edificio: Local dividido en almacén donde guardar todos nuestros productos en stock y oficinas de trabajo para los diferentes departamentos de la empresa.
- Equipo informático: 6 ordenadores, 1 impresora y 2 teléfonos fijos.
- Elementos de transporte: 2 vehículos de Leasing.
- Red de distribución: Grandes superficies, tiendas y farmacias.
- Punto de venta: Online a través de nuestra página web.

- **Recursos intelectuales:**

- Producto patentado por la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM).
- Contrato de exclusividad con Xiaomi para no compartir con otros competidores la tecnología desarrollada para nuestro producto.
- Reconocimiento otorgado por el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos para poder comercializar el producto en las farmacias a nivel estatal.
- Diseño y creatividad en nuestra página web o blog: Para tener a mano una información del producto con sus características. Con un apartado de experiencias de la gente ya hayan comprado el producto.
- Conversar con diferentes pediatras, expertos y psicólogos infantiles y estar al tanto de las últimas investigaciones relacionadas con el comportamiento de los infantes.

- **Recursos humanos**

- 1 informático encargado del diseño y mantenimiento de la página web y la aplicación.
- 1 Ingeniero I+D desarrollando mejoras y actualizando el software.
- 2 comerciales encargados de captar nuevos clientes y empresas interesadas en el producto.
- 1 encargado de compras, que gestione los nuevos pedidos y los envíos a los proveedores y clientes.
- 2 personas encargadas del servicio a cliente para resolver dudas o dar información.



- 1 técnico de reparación de los productos averiados.

- **Recursos financieros**

- Subvenciones del gobierno vasco y Enisa.
- Capital inicial aportado por los socios de la sociedad.
- Préstamo bancario.