

7. Recursos clave

Los recursos clave son los que permiten a una empresa desarrollar su oferta de proposición de valor, llegar hasta sus clientes, mantener relaciones con ellos y, finalmente, generar ingresos.

En nuestro caso, como somos una empresa que vende máquinas de “reciclaje inteligente”, estamos obligados a tener instalaciones para trabajar y crear las máquinas y también tendremos una web para poder hacer compras online y par informarse. En esta web encontraremos información sobre nuestra empresa. Estos los clasificamos como recursos físicos.

Por otro lado debemos de garantizar al cliente el servicio de mantenimiento que ofrecemos y para ello tenemos que tener personal con capacidad de arreglar o reparar las máquinas vendidas (especializados en automatización). Estos los clasificamos como recursos intelectuales.

También disponemos de gente encargada de publicidad o personas que se dedicarán al uso de la página web para darnos a conocer y expandirnos. Y un comercial de ventas. Estos los clasificamos como recursos humanos.



Por último, necesitaremos una aportación inicial por cada uno de los miembros del grupo, cada uno aportará una cantidad de dinero especificada por nosotros para empezar el proyecto. A parte de esa aportación, seguramente necesitaremos un préstamo bancario ya que los gastos que vamos a hacer serán bastante grandes.