



## RECURSOS CLAVE

Vamos a describir los activos más importantes que posee nuestra empresa para nuestro modelo de negocio.

Pueden ser tangibles o intangibles.

### **Nuestros recursos tangibles serían:**

- Local.
- Ordenadores.
- Muebles.
- Instalaciones.
- Stand físico.



### **Nuestros recursos intangibles:**

- Nuestra aplicación.
- Internet.
- Servicio de seguridad en caso de fallo de red.
- Redes sociales.
- Blogs.
- Medios de comunicación.
- Bases de datos de clientes.
- Servicio de apoyo e información.
- Cercanía.
- Comprensión.
- Ayuda.



Nuestro local es clave para que podamos tener contacto con el paciente o familiar que precise de información y ayuda personalizada para navegar en nuestra plataforma. Siendo a su vez nuestro centro de trabajo en el cual organizamos y actualizamos la plataforma.



Tenemos nuestra oficina localizada a las afueras de Madrid, de este modo hemos podido afrontar el alquiler de manera que no supere nuestra fuente de ingresos.



Para dar información y charlas directas, utilizaremos oficinas de coworking, alquilaremos salas de hospitales, e incluso existe la posibilidad de concienciar en centros educativos acerca del problema.

# amarte



El stand físico es importante ya que es la forma más directa de llegar a nuestros clientes potenciales y poder informarles lo más detalladamente posible sobre lo que hacemos y que se descarguen la aplicación en el momento, así podremos conseguir más clientes. Nuestro stand no será fijo, será uno pequeño para que ocupe poco espacio, fácil de transportar y montar.

El software de nuestra aplicación es un recurso clave importante, ya que sin el no podemos llevar a cabo nuestro proyecto. Es importante que funcione a una buena velocidad y el servicio funcione correctamente, ya que es un requisito clave cuando nos descargamos una aplicación, si esta se bloquea o va lenta por lo general se desinstala la aplicación.

Nuestro software será eficiente y rápido, podrá funcionar no solo en móviles, también será compatible en ordenadores y tablets, para que nuestro cliente pueda acceder a nuestra aplicación por medio de todos estos elementos electrónicos.



La participación en blogs y redes sociales es importante, sobre todo identificaremos páginas que se ocultan bajo el nombre de ANA y MIA, las cuales incitan a seguir con los TCA y se premian por seguir sin comer, trataremos hacerles llegar links con nuestra página para que se planteen en buscar ayuda. En las redes sociales, promocionaremos nuestra plataforma por medio de publicidad.



Actualmente se puede llegar a tener muchos más clientes por enlace directo con redes sociales y blogs, que por medio tradicionales como el periódico o anuncios de buzoneo, que no los descartamos, pero estos tienen muchos más costes que las redes o blogs.

Por último, tratar de llegar al cliente demostrando que tenemos experiencia, que sabemos de lo que hablamos, que los entendemos, que sabemos por lo que están pasando y vamos a estar con ellos es lo que importa en realidad, así que nuestra plataforma tiene todo eso.

Siempre tendrán respuesta al llamar a atención al cliente o quieran contactar con nosotros.

