

7.-Recursos clave

Los recursos clave que permiten a nuestra empresa desarrollar la oferta de proposición de valor son diversos:

-Inicio de una campaña de publicidad para poder promocionar el producto. La idea sería que una empresa funeraria, a cambio de un buen precio, presentará a los clientes nuestra urna y les ofrecerá la alternativa de poder adquirirla. Gracias a este recurso, nos es posible llegar a los clientes.

-Creación y mantenimiento de una página web por una empresa subcontratada, ya que el cliente únicamente puede acceder al producto a través de internet. Por ello, la página web debe ser lo más completa posible, y estaríamos hablando de un coste de unos 70 euros al mes. A través de esta, los clientes podrán ver las opciones que ofrecemos, hacer preguntas sobre las dudas que tengan o leer reseñas sobre el producto. Este recurso nos permite mantener una relación con el cliente.

-Distribución del producto. Nuestra empresa es distribuidora, por lo tanto nuestra función es asegurarnos de que todo comprador recibe su producto. Podremos generar ingresos gracias a este recurso clave.