

Recursos clave

Para nuestros recursos clave es imprescindible tener en cuenta la accesibilidad que tienen los clientes hacia nuestro servicio. En primer lugar mantener a los clientes en contacto físico con la tienda es necesario para que siempre sea constante la cantidad de compras y satisfacer las necesidades con la innovación continua. Para ello, para los recursos físicos hace falta una tienda física que hemos conseguido localizar en el mercado de Colón Cirilo Amorós y evidentemente los productos de venta obtenidos por parte de las asociaciones que vamos a establecer con otras marcas.

En relación con los recursos intelectuales, tendrían una gran importancia los programadores de páginas web cuya profesión es dedicarse a conseguir facilitar el acceso por parte de los clientes a nuestro servicio sin tener que estar en la tienda física y asimismo permitir la realización de compras online de la manera más viable. Otro recurso sería tener un agente de servicio de atención al cliente cuya función sería realizar la gestión de la clientela basada en ser intermediario entre los clientes y empresas proveedoras. Asimismo, ofrecer a los clientes servicios de seguimiento y garantizar sus satisfacciones.

Los recursos humanos sería insigne tener los dependientes especializados en cuanto a tallas *diferentes* para así poder aconsejar y comunicarse directamente con los clientes y representar la marca. Asimismo contrataremos empleados de transporte y distribución, y finalmente el servicio de limpieza para así mantener la tienda física en condiciones para trabajar y comprar.

En último lugar los recursos serían obtenidos por los fondos de las cuatro propietarias y con unos préstamos bancarios desde BBVA.