

## RECURSOS CLAVE

Los siguientes recursos nos permitirán desarrollar nuestra oferta de proposición de valor, llegar hasta el cliente potencial y poder mantener una relación de fidelidad con el mismo. Los vamos a dividir en tres tipos:

- **Recursos físicos:** para llevar a cabo nuestro proyecto de negocio, necesitaremos **maquinaria y material** orientado a las distintas actividades que se impartirán en “Squash Fitness Club”, tales como: bicicletas estáticas, elípticas, cintas de correr, bancos *fitness*, barras, discos olímpicos, mancuernas de distinto peso y máquinas de musculación. También preveremos la adquisición de esterillas y equipamiento general de yoga y pilates, así como material de piscina (tablillas, churros, manguitos, etc.) En cuanto a la estructura del local, se considerará el acondicionamiento de varias **instalaciones** para la correcta realización de las diferentes actividades: sala de gimnasio, cancha de fútbol sala, dos pistas de pádel, un pabellón con piscina olímpica y otra para los más pequeños. Por último, aunque no menos importante, cabría mencionar los espacios destinados a la recepción, el restaurante y comedor, baños, vestuarios para cada sexo, espacios de almacenaje, etc.
- **Recursos humanos:** dispondremos de una subcontrata de limpieza (que trabajará diariamente después del cierre de puertas del local) y otra en el restaurante-comedor. Contrataremos a varios socorristas, fisioterapeutas y nutricionistas al servicio y ayuda de los clientes, y un administrativo cualificado para la recepción, así como también una amplia plantilla de personal con conocimientos en ciencias de la actividad física y el deporte que atiendan las necesidades de todo aquel que contrate sus servicios.
- **Recursos financieros:** la financiación que planteamos se llevará a cabo de tal manera que, el capital inicial necesario para poder despegar nuestro proyecto será financiado por un préstamo bancario, y el resto, será aportado a partes iguales por cada uno de los cuatro socios fundadores.