

RECURSOS CLAVE

Destacamos que los recursos clave son necesarios para poder desarrollar una oferta de proposición de valor, que llegue hasta nuestros clientes, mantenga relaciones con ellos y así poder generar ingresos.

Los recursos clave se dividen en cuatro categorías:

-Recursos físicos:

Dentro de los recursos físicos, en nuestra empresa disponemos de un local alquilado donde ofreceremos nuestro servicio a los clientes y que cuenta con cocina totalmente equipada con lo necesario para poder prestar el servicio, comedor, barra y aseos. También tenemos un coche con el que iremos a recoger el plástico. El único punto de venta del que disponemos es el propio restaurante, aunque si tenemos más de un punto de recogida de plástico ya que podrán (además de ir al punto de recogida pactado) depositarlo en el restaurante si así lo desean.

-Recursos intelectuales:

No disponemos de varios recursos intelectuales, (patente?) sí disponemos de una marca, llamada KitMaita, que es el nombre de la empresa, además esta es una idea innovadora que nunca antes se ha hecho, por lo que disponemos de derechos de autor.

-Recursos humanos:

Es necesario tener cierta creatividad para poder relacionar las dos actividades claves de nuestro proyecto, la recogida de plástico con el servicio de hostelería que ofrecemos a los clientes. No tenemos demasiado conocimiento sobre este sector, pero estamos seguras de que si ponemos empeño, con mucha práctica e informándonos sobre el tema, podremos ponernos al día o por lo menos lo intentaremos. Nuestra capacidad comercial es bastante buena porque incentivamos a las personas de modo que podremos atraerlos para ofrecer nuestro servicio.

-Recursos financieros:

En cuanto a esta categoría, la principal fuente de ingreso que vamos a tener la aportaremos nosotras mismas, es decir, pondremos el capital necesario para poder empezar con el negocio, aunque no descartamos la posibilidad de solicitar alguna subvención del Estado para no tener que adelantar tanto capital, ya que tenemos en cuenta la incertidumbre que supone el negocio sin haber empezado y aunque esperamos que no sea así, no sabemos si no funcionará y perderemos todo lo invertido.