

- **¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?**

Los recursos clave que requieren nuestra propuesta de valor son los recursos físicos, los recursos intelectuales, recursos humanos y recursos financieros.

→ Los recursos físicos son los espacios que debemos disponer, en este caso, dispondremos de un espacio amplio con distintas salas para poder realizar diferentes actividades y charlas sobre los países. Así como, recursos tecnológicos para realizar experiencias vivenciales.

→ Los recursos intelectuales que disponemos son la marca de la empresa y la base de datos de nuestros clientes, en las cuales reflejaremos los gustos y preferencias de los clientes así como los puntos acumulados y su nivel de fidelización.



→ Los recursos humanos que tenemos son una plantilla de trabajadores que velan por el bienestar de la empresa y su buen funcionamiento. Contaremos con ayuda externa de personas nativas de los países que ofrecemos para profundizar en las características y el idioma de los cuales.

→ Los recursos financieros que disponemos son los ingresos por nuestro servicio, así como, las ayudas a nuevos emprendedores. Nuestros socios clave nos ayudan a financiarnos y nuestros proveedores nos realizan descuentos.

- **¿Nuestros canales?**

Nuestros canales clave son los medios de comunicación tradicionales como la radio: EITB, Gaztea, Kiss FM... Así como, los periódicos locales como: BERRIA, El Diario de Álava y el Diario Vasco.

Otros canales alternativos que utilizaremos son las redes sociales, folletos, panfletos, letreros.

También, realizaremos campañas publicitarias en los centros comerciales de la ciudad de Vitoria, así como en el centro de la ciudad.

- **¿Nuestras relaciones con los clientes?**

Nuestras relaciones con el cliente serán personales y especializadas, cada una de ellas orientada y creada para cada tipo de segmento.

En conclusión, las relaciones con nuestros clientes son excelentes. Esta buena relación, es debido a que nos hemos esforzado mucho una vez acabado un servicio, y así mantener un contacto con nuestros clientes para dar más información, resolver dudas o para conocer su grado de satisfacción mediante encuestas, formularios e incluso atención en persona.

- **¿Nuestras fuentes de ingreso?**

Nuestras fuentes de ingreso dependen por un lado, de las ayudas y subvenciones para la creación de empresas de carácter social y las asignaciones, que se consignan a tal efecto. Por otro lado, de la venta directa de nuestros productos y servicios.

Dentro de nuestras prioridades, también está crear una cuenta de crédito con una entidad financiera, para hacer frente a los problemas de los plazos en los posibles cobros o pagos que tengamos pendientes. De esta forma, aseguramos la liquidez de nuestra empresa sin depender tanto de nuestros clientes y proveedores, a la hora de desarrollar nuestras actividades sin sobresaltos y poder crecer de forma óptima.