

A la hora de hacer una buena propuesta de valor, debemos tener en cuenta las siguientes cuestiones:

- **¿Cuáles son los costes más importantes en nuestro modelo de negocio?**

Respecto a los costes que implican sacar adelante nuestra empresa, todos los procesos implican una serie de gastos que nuestra empresa debe afrontar. Los costes más importantes en nuestro modelo de negocio se tratan de los recursos humanos.

Debido a que la plantilla la componemos 5 miembros más los posibles trabajadores que contrataremos para ampliar el negocio.

- **¿Qué recursos clave son los más costosos?**

Los recursos clave más costosos para nuestra empresa son los recursos físicos, es decir, el mobiliario, el alquiler, los materiales de nuestros productos y servicios como pueden ser las gafas de realidad virtual, proyectores etc.

Por otro lado, la relación que vamos a tener con nuestros clientes mayormente va a ser por asistencia personal aunque, también, dependiendo del tipo de servicio que hayan adquirido o quieran adquirir los clientes la relación será mediante autoservicio, es decir, contaremos con pantallas táctiles colocadas estratégicamente por el recinto en las ellos podrán buscar información y solventar sus dudas.

- **¿Qué actividades clave son las más costosas?**

Las actividades clave más costosas son la promoción y publicidad de nuestra empresa que forman parte de las actividades de plataforma o red. Disponemos de una página web que hay que mantener actualizada con la información sobre los miembros de nuestra plantilla así como la información de todos nuestros servicios. Además, uno de nuestros componentes se ocupa de las redes sociales y publicita nuestra empresa diariamente, también informa de nuestros servicios al momento.

Las actividades de producción del servicio también serán costosas, ya que, para producir nuestro servicio debemos invertir muchas horas produciendo y acordando cómo vamos a desarrollar nuestro producto y cuántas charlas, clases de cocina, de idioma, etc. vamos a ofertar.