

RECURSOS CLAVE

1. **Recursos humanos:** Los recursos humanos son los más relevantes en nuestra empresa, ya que ofrecemos un servicio de visitas guiadas temáticas en forma de gymkana por medio de códigos QR, que son ofrecidas por parte de guías turísticas que tienen la titulación del Ciclo de Grado Superior de Guía, Información y Asistencias Turísticas o la titulación universitaria equivalente. Además, las trabajadoras de nuestra empresa somos creativas y, por ello, capaces de crear nuevas visitas guiadas adaptadas a los gustos y necesidades de los clientes. Asimismo, las trabajadoras tenemos capacidad comercial y conocimientos de marketing para promocionar nuestro servicio por medio de las redes sociales.
2. **Recursos físicos:** Nuestra empresa no requiere una gran cantidad de recursos físicos, ya que, como hemos mencionado anteriormente, nuestra empresa no ofrece productos, sino que ofrece servicios de visitas guiadas. Los recursos físicos imprescindibles para gestionar nuestra empresa son: ordenadores portátiles con conexión a Internet y teléfonos móviles para gestionar las redes sociales.

Además, cabe mencionar que, en un principio, la gestión de las reservas de nuestra empresa la llevamos a cabo cada una desde nuestra casa, es decir, teletrabajando. Sin embargo, si la empresa generase suficientes beneficios y aumentase el número de clientes que consumen nuestro servicio, alquilaríamos un local para ofrecer una atención más personalizada y que los clientes puedan adquirir nuestro servicio en el mismo local. En este caso, tendríamos que contar con recursos físicos adicionales como:

- Mobiliario: mesas, sillas...
- Ordenadores de sobremesa con conexión a Internet.
- Una impresora para imprimir la entrada de la visita guiada, en caso de que los clientes nos la solicitasen en papel (si no lo hiciesen, recibirían la entrada por correo electrónico).

3. **Recursos intelectuales:** El contenido de nuestras visitas guiadas en forma de gymkana tiene derechos de autor, con el fin de evitar que otras empresas de visitas guiadas plagien el contenido o el recorrido de las visitas guiadas ofrecidas por nuestra empresa.

Cabe mencionar que las propietarias de la empresa contamos con conocimientos de turismo, conocimientos informáticos, conocimientos sobre comunicación y conocimientos de marketing, entre otros.

Además, nuestra empresa es una sociedad limitada. Asimismo, nos serviremos de bases de datos para almacenar información sobre las personas que acudan a nuestras visitas guiadas que utilizaremos, por ejemplo, para contactar con ellos si surge algún imprevisto, si se tiene que cancelar la visita guiada, si ganan alguno de nuestros sorteos, etcétera.

4. **Recursos financieros:** La inversión inicial no es demasiado alta, ya que nuestra empresa ofrece un servicio (guía turística). Por ende, para comenzar a trabajar solo

necesitamos disponer de personal (guías turísticas) y de medios informáticos para gestionar las reservas y para promocionar nuestra empresa en las redes sociales. Además, también somos nosotras mismas las que aportamos el capital necesario para abrir una sociedad limitada (1.000 euros cada una). Además autofinanciamos nuestra empresa, ya que somos capaces, por nuestros propios medios, de aportar el capital necesario para la compra de los dispositivos electrónicos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Asimismo, realizamos dos visitas guiadas diarias de jueves a domingo para grupos de 10 a 20 personas cuyo precio es de 12 euros por persona. Sin embargo, mientras siga el estado de emergencia sanitaria, seguiremos las directrices que establecen el número máximo de personas que se pueden reunir, por ello, el grupo al que le haremos la visita será más reducido.

Mediante la venta de visitas guiadas, nuestra empresa consigue dinero suficiente para pagar el sueldo de las guías de la empresa y para hacer frente al resto de costes fijos y variables. Asimismo, una vez que nuestra empresa consiga el dinero suficiente para expandirse, adquiriremos un local en el que venderemos nuestras visitas guiadas directamente al cliente. En caso de que fuese preciso, es decir, si sube considerablemente la demanda de nuestro servicio, contrataremos a más personal.