

## RECURSOS CLAVE

Los elementos o recursos, “clave” o más importantes para que nuestro proyecto funcione están separados en tres principales ámbitos.

Los primeros son los recursos físicos. Estos se definen como todos esos elementos físicos o materiales necesarios para llevar a cabo la producción de nuestro producto. En nuestro caso, para la botella multiusos Waterin, necesitamos un lugar donde poder hacer la producción y tipos de transportes (o empresa de envíos) capacitados para poder distribuir el producto. Por otro lado, un sistema de ordenadores y teléfonos, que nos servirán tanto para vender como para llevar a cabo la parte de las comunicaciones con los clientes, como la página web o nuestro sistema de atención al cliente desde el teléfono. Además, nos hacen falta los materiales de los que está compuesta nuestra botella. De ellos, se distinguen el grafeno, que nos ayudará a aislar el líquido del interior de los complementos, y el plástico PVC, con su alta capacidad de flexibilidad y estabilidad que le proporcionará portabilidad a la misma.

El segundo tipo de recursos necesarios son los intelectuales y humanos, los cuales están compuestos por las habilidades y puntos fuertes de cada uno de los cuatro creadores de Waterin. Primero está Guillermo que con su capacidad de visión, somos capaces de establecer las metas y objetivos de la empresa al igual que podemos hacer una estimación de los ingresos y de los gastos que nos ayudará a la estabilidad económica. Por otro parte Lucía, con los objetivos claros en mente, hace que cumplamos los mismos con su capacidad de gestionar el trabajo de cada una de las partes de la empresa. Y por último Paulo, aporta en la creación de nuestro producto y todos sus detalles además de asegurarse la perfección de las mismas.

El último recurso clave, y no el menos importante, es el financiero. Por nuestra parte, partiremos nuestra empresa con los ahorros que estamos dispuestos a invertir y con toda ayuda económica que podamos recibir de distintos patrocinadores o marcas. Tampoco descartamos la idea de la petición de un préstamo para el lanzamiento de nuestro producto.