

# RECURSOS CLAVES

Estos recursos nos van a permitir que nuestra empresa pueda crear y ofrecer una propuesta de valor al producto que queremos ofrecer a nuestros clientes. Por lo tanto debemos llegar a los mercados en los que este opere, mantener relaciones con los clientes y con ello ir generando ingresos, estos recursos pueden ser:



- **Recursos humanos:** Socios, Empleados y Alianzas.
- **Recursos físicos:** Ordenador, Los materiales con fibra de vidrio, Placas solares y Batería de litio y otros
- **Recursos financieros:** dinero en efectivo, créditos o préstamos a largo plazo
- **Recursos intelectuales:** las patentes, los derechos de autor...

-Habilidad; **Angel**

-Inteligencia; **Sarai**

-Creatividad; **Laura**

-Comunicación; **Yassine**

-Responsabilidad; **Mayte**

Una vez hayamos trabajado con los clientes, tendremos que centrarnos en la empresa, para ello utilizaremos los datos obtenidos anteriormente, seleccionando la propuesta de valor más importante y la relación con el segmento de clientes y los flujos de ingreso.

Así que saber cuales son los recursos clave que intervienen para que la empresa tenga la capacidad de entregar su oferta o propuesta de valor.