

Los **recursos clave** pueden ser financieros, humanos, físicos e intelectuales. Recuerda que antes de pasar al módulo de los **recursos clave**, debes haber rellenado los bloques de propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, relación con los clientes y fuentes de ingresos.

Como recursos financieros tendremos las bicicletas que tenemos, las maquinas que tenemos en la lonja, los productos que tenemos para llevar a cabo el rendimiento de nuestra empresa

A la hora de ver los recursos humanos serán nuestros socios que participan en la empresa, luego tenemos a Iker, experto en mantenimiento de bicicletas, nerea crea y realiza los caminos que se van a realizar. Por último Markel lleva la relacion con los clientes y esta en atencion al cliente para organizar los grupos para las salidas

Los recursos físicos que tendremos en cuenta son los bienes que dan ventaja sobre la competencia

Los recursos intelectuales son las patentes, las marcas que nos patrocinan y los contratos de exclusividad