

RECURSOS CLAVE

Los recursos que emplearemos para llevar a cabo nuestra empresa, podrían separarse en varios grupos.

Por un lado tendremos los **RECURSOS FÍSICOS**, aquellos que engloban toda la maquinaria, herramientas e instalaciones necesarias. Estos son:

Materiales necesarios para esculpir y crear la uña.

Materiales para esculpir:

- Tip de uña postiza
- Acrílico (polvo y líquido)
- Tornos
- Lámpara de gel
- Limas

Materiales para diseño:

- Esmaltes de colores
- Esmaltes de preparado y finalizado
- Pinceles y esponjas
- Lámpara de luz UV
- Accesorios para decorar la uña



También encontramos los embalajes y materiales para gestión del envío de cada pedido:

- Sobres para envío
- Cartulina
- Bolsas de tul
- Pegatinas adhesivas para la uña postiza
- Pegatinas y tarjetas de la empresa

Además del local que alquilamos para el desarrollo del producto en un ambiente adecuado y homologado.

También entrarán en juego los **RECURSOS HUMANOS**, se trata del equipo de trabajo que va a precisarse, y las capacidades de las que deben estar dotados.

El equipo de trabajo tiene que tener conocimientos necesarios para poder garantizar un producto seguro y de calidad:

- Conocimientos de uñas acrílicas (crear y esculpir)
- Conocimientos de diseño y dibujo, para poder crear diseños personalizables.
- Organización de tareas.
- Diseño de piezas.
- Conocimientos de redes sociales y tecnología.
- Realización de presupuestos.

- Buen manejo de relaciones públicas y atención al cliente

Los **RECURSOS INTELECTUALES**, se trata de recursos intangibles, serán aquellos que envuelvan;

- La imagen de la marca
- Los diseños exclusivos que se realizarán
- La base de usuarios que se pueda generar



ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son las tareas más importantes que una empresa debe llevar a cabo para cumplir con su propósito comercial que están principalmente dictadas por su modelo de negocio.

los recursos clave, estas actividades son fundamentales para:

- Crear valor y ofrecer esa propuesta de valor.
- Llegar a los mercados a través de canales.
- Establecer relaciones con los clientes.
- Conseguir ingresos.

Dado que este bloque se trata principalmente de un puente entre nuestra propuesta de valor y nuestro segmento de clientes, debemos prestar especial atención a cómo se relaciona con los bloques “Canales” y “Relaciones con clientes” de nuestro canvas.

Las actividades clave de nuestro proyecto serán principalmente las de: Marketing y promociones de venta (para dar a conocer nuestro producto).