

Recursos clave:

Estos son los recursos que necesitamos para hacer que nuestro proyecto funcione:

- **Recursos físicos:** Nuestra empresa se organizará de manera que la sede se encuentre en una oficina en una ciudad y la fábrica a las afueras. Como nuestro producto requiere de luz solar para su funcionamiento, es necesario que se sitúe en un lugar donde se pueda desarrollar debidamente. También será necesario que, al ser una nueva empresa, se encuentre junto a grandes ciudades con alta demanda de dispositivos electrónicos. Una buena opción será **Madrid**. Es una ciudad con alta población y su clima tiene muchas horas con sol. En el norte perdemos ese factor clave.

Para vender nuestra proposición de valor, lo haremos en la **propia sede si el producto para vender son las fundas** o en las instalaciones donde se fabrican, si es necesario implementar en el propio móvil las placas solares (por ejemplo, unas placas detrás de la pantalla táctil). Estas estarán solamente disponibles cuando estén desarrolladas completamente. En el futuro, una vez hayamos generado ingresos, extenderemos nuestros puntos de venta en la ciudad, otras ciudades y el extranjero.

Respecto a la maquinaria, necesitamos aquella con la que podamos manufacturar fundas e implementar en ellas las placas solares.

- **Recursos intelectuales:** Dependemos del **avance de la tecnología** para poder poner en funcionamiento nuestro proyecto. Trataremos de conseguir clientes clave para la venta de nuestros productos. Procuraremos conseguir clientes fijos que nos compren los productos en cantidades grandes que nos ayudarán a fomentar la venta de nuestros productos y de esta forma crecer como empresa. Mantendremos nuestra marca y nuestra identidad en la venta de los productos aun habiendo sido comprado por otras empresas.
- **Recursos humanos:** Dividiremos la empresa en varios departamentos.

El primero de **creatividad y diseño**, se desarrollarán las ideas y creaciones de nuevos proyectos de fundas así como de nuevos paneles solares a colocar en un futuro detrás de la pantalla.

El segundo departamento será el departamento de **marketing y comercialización**, con el objetivo de utilizar todas las nuevas tecnologías de comunicación para dar a conocer nuestros productos y ponerlos en el mercado de manera asequible para cualquiera de los segmentos a los que nos dirigimos.

Departamento financiero encargado de conseguir fondos y financiación pública o privada para el desarrollo de la actividad. Debe de estar a cargo un economista que valore ingresos y gastos de la actividad.

Departamento de distribución y ventas que debería de contar con un almacén de productos.

Aparte del grupo el cual constituimos nosotros nos haría falta poco personal propio ya que la mayoría de las actividades de fabricación las externalizaríamos, sobre todo la producción de las placas solares, las cuales las confiaremos a otra empresa, lo cual nos permitirá reducir costes

- **Recursos financieros:** Nuestra empresa necesitará una gran inversión inicial ya que es un producto nuevo y tenemos que crear la empresa, la publicidad y una cantidad grande de todos nuestros productos. Optaremos por pedir ayuda financiera en algún banco y con la ayuda de empresas de dispositivos electrónicos que atraeremos a comprarnos el producto y venderlo en sus tiendas, mediante nuestra web, redes sociales... Dependemos bastante de la ayuda que nos quiera conceder el banco y las ayudas de diferentes empresas.

Para que finalmente nuestro proyecto salga adelante, tenemos que confiar en ciertas habilidades de cada uno de nosotros. Para empezar, y aquella que tenemos todos en común, es la habilidad tecnológica. Todos nosotros **nos decantamos por una vía tecnológica** lo cual nos facilitará la labor a la hora de crear las fundas. Por otra parte, la gran mayoría de nosotros **estamos al día con las redes sociales** y podemos manejar bastante bien aquellas aplicaciones que nos permitirían fomentar la publicidad o el acercamiento de las personas a nuestro producto.