

## **7.) Recursos Clave**

Nuestra propuesta de valor requiere una serie de recursos clave :

### Recursos humanos:

En el caso de nuestra empresa, vamos a contratar a personas y en algunos casos nosotros vamos a contratar gente.

Este recurso lo necesitamos cada vez que queramos contratar a alguien: repartidor...

### Recursos físicos:

Nuestro producto no tiene recurso físico, es decir, no disponemos de ningún establecimiento. Venderemos nuestros productos a través de nuestra página web.

### Recursos Intelectuales:

Tenemos nuestra propia web, redes sociales...

Tenemos la patente de nuestros productos. Este recurso lo obtenemos al registrar nuestro producto.

El diseño de nuestro producto trata de guantes de boxeo que dentro de estos guantes habrá un compresa especial para absorber el sudor del producto y que no se haga molesto ni huela muy mal.

[compresas transpirables](#) 100 unidades, 50 pares, de estas compresas transpirables para fabricar el guante, nos costará 24,19€, es decir, 0,24€ cada par de compresas.

### Recursos financieros:

Para nuestra empresa pedimos un total de 10.000€ y 20.000€ para poder empezar con nuestra empresa.

Más o menos vamos a ganar el doble de el dinero que inviertan los accionistas e iremos aumentando nuestras ganancias exponencialmente.

Vamos a ganar esta cantidad de dinero porque venderemos distintos modelos de guantes desde 65€ a 120€ y los fabricantes nos cobran el 37% de las ganancias por cada guante. Es decir, si vendemos el guante a 100€, los fabricantes nos cobran 37€

Nuestra empresa emplea un canal de distribución directo para que le llegue el producto al cliente lo antes posible. Idman no va a tener una tienda física por el momento, ese proyecto es futuro. Nuestros recursos que requieren los canales de distribución van a ser, más bien, furgonetas de transporte...

En nuestro caso, los recursos más importantes y costosos van a ser los camioneros, que va a ser personal para que nuestros clientes puedan recibir el producto que hayan elegido lo más pronto posible, las redes sociales, y sin duda, la

competencia que tenemos ante la gran variedad de empresas que crean este tipo de productos.

