

# RECURSOS CLAVE

Los recursos clave que utilizaremos en la venta de este producto son variados, estos nos permiten desarrollar la oferta de proposición de valor, llegar hasta nuestros clientes, mantener relaciones con ellos y generar ingresos. Para que nuestro proyecto funcione se pueden clasificar en intelectuales, humanos y financieros.

## Recursos intelectuales:

- Conocimientos para crear una app eficaz y que funcione de manera correcta.
- Habilidades comerciales para no defraudar al cliente.
- Publicidad original, de esta manera el cliente se sentirá atraído por la app.

## Recursos humanos:

- María Apraiz: Se encargará de que la publicidad consiga ser de alguna manera original y creativa para que de este modo el cliente se sienta atraído por el producto y finalmente lo compre.
- María Subiñas y Mainer Velasco: Se ocuparán de los aspectos económicos del proyecto y del crecimiento. Será la que lleve a cabo las relaciones con los proveedores.
- Miren Aristimuño: Se encargará del sector tecnológico para crear una app fiable y para contratar a gente fiable.

## Recursos financieros:

- Pedir un préstamo al banco

Antes de lanzar al mercado cualquier aplicación hay que pensar, ¿cómo podemos ser la app de moda antes de lanzarla? Primero debemos de tener una base sólida de personas que sabemos que van a querer utilizar nuestra

app y esto lo conseguimos simplemente con el marketing, pero para ser más específicos con los llamados “ influencers”. Sabiamente les ofrecemos nuestro producto a ellos para que lo patrocinen por sus varias redes sociales dando a entender que ellos mismo utilizarán ese producto día a día, gracias a eso sus “ fans” van a querer tener el mismo acceso a la app como lo tienen los demás .