

Recursos clave

Los recursos clave son los que nos permiten desarrollar nuestra oferta de proposición de valor, llegar hasta nuestros clientes, mantener relaciones con estos y generar ingresos.

1.- Físicos tangibles:

- Necesitamos un “foodtrucks” y dos remolques del mismo tipo, en los que vendemos nuestros productos.
- En nuestros puntos de venta tendremos diferentes máquinas para producir al momento: freidora para las patatas fritas, plancha para las salchichas, máquina de crêpe, frigorífico para bebidas, etc. y un horno para los panecillos. Además, tendremos un pack de utensilios de cocina, papel de cocina y guantes de nitrilo negros.
- Para publicitar e informar, necesitaremos dos “roll-ups”, tres rótulos luminosos redondos para el logo y tres carteles informativos rectangulares luminosos, así como folletos informativos y nuestros “folletos sorpresa”.
- Para que nuestro negocio funcione es imprescindible el combustible que necesitan nuestros vehículos.
- Para presentar la comida, necesitaremos servilletas de papel cuadradas y púrpuras, platos de papel para los crêpes, bandejas de papel para las patatas fritas y cubiertos de madera.
- Para poder producir nuestros productos, necesitaremos algunos ingredientes, como salchichas, patatas fritas, harina, aceite, sal, etc.
- Asimismo, también necesitaremos tres tipos de salsas (ketchup, mayonesa y mostaza), que acompañan a nuestros productos, así como tres bebidas (agua, *Coca-Cola* y *Kas*).
- Por último, necesitaremos también tres cajas registradoras y de caudales para poder trabajar según lo permitido y dejar que consten los ingresos.

2.- Físicos intangibles:

- Para publicitar e informar, también tendremos una cuenta en Instagram, una cuenta en TikTok y una página web.
- Los puestos de comida de nuestra índole necesitan además una licencia del ayuntamiento para poder vender. Además, al darnos esta licencia, el ayuntamiento nos suministrará la electricidad (luz) necesaria para nuestros remolques de tipo “foodtruck”.
- Es imprescindible poseer un Certificado de Manipulador de Alimentos, fácil de conseguir de forma online.
- Para asegurar que nuestro puesto ambulante esté cuidado por la noche y tengamos acceso a una fuente de agua (y luz), reservaremos una plaza en el área de servicio y aparcamiento para autocaravanas de *Berio* (San Sebastián).

3.- Recursos intelectuales:

Para mantener y captar a nuestros clientes debemos desarrollar nuestras habilidades de marketing y comercio.

4.- Recursos humanos:

- Para que nuestro proyecto siga adelante, necesitamos a nuestros proveedores, tales como *Panabad*, *Makro* o *Amazon*.

- No obstante, nuestro recurso humano más importante somos nosotros/as mismos/as: Leire, Cristina, María, Eduardo y Jon. Nosotros/as nos turnamos para estar en los puestos a diferentes horas y para mantener informados en las redes sociales a nuestros clientes. Lunes, martes, miércoles y jueves, cada puesto se mantendrá abierto durante 10 horas repartidas en dos turnos de 5 horas. Los viernes, cada puesto se mantendrá abierto durante 13 horas repartidas en dos turnos de 6,5 horas. Los sábados y días de galas, fiestas, etc. únicamente mantendremos abiertos los puestos durante 3 horas repartidas en dos turnos de 1,5 horas cada uno. En resumen, cada persona trabajará 28 horas semanales. Sin tener en cuenta el puesto ambulante del foodtruck, en el que se trabajará únicamente 14 horas semanales.

5.- Recursos financieros:

Como en todas las empresas que empiezan “desde cero”, también en SanseBissen habrá una inversión inicial. Claro está, que la inversión inicial de 20.395,70€ hay que abarcarla con un capital. Pero, ¿de dónde sacar este dinero?:

- **Financiación bancaria:** hemos decidido pedir un crédito de 21.000€ a diferentes bancos para poder comenzar nuestro proyecto. Pensamos que si explicamos con mucha precisión el objetivo del dinero que pedimos y la forma de devolverlo, podríamos tener éxito. La principal ventaja de esta forma de financiación es que es rápida y sólida.
- **Subvención pública:** por otro lado, somos conscientes de que si se hacen los trámites correspondientes, podemos tener suerte y conseguir subvenciones públicas. Por ejemplo:
 - **Gobierno Vasco:** ayudas a personas emprendedoras para el establecimiento del negocio.
 - **Diputación Foral de Guipúzcoa:** programa para el acompañamiento en el proceso de creación de empresas de base tecnológica y/o innovadoras.
 - **Fomento San Sebastián:** apoyar la creación de nuevos puestos de trabajo por cuenta propia a través de la creación de nuevas empresas innovadoras que aporten valor a la ciudad (hasta 10.000€).

Sabemos que las subvenciones públicas son muy limitadas tanto en cuantía como en el uso que se les puede dar y que suelen ser lentas, pero más bien las vemos como incentivo. Su principal ventaja es que no tienen obligación de reembolso.

- **Family, Friends and Fools (FFF):** creemos que una buena alternativa para la financiación de SanseBissen, es contactar con las personas más cercanas a nosotros/as. Se trata de los inversores más próximos que se pueden encontrar (familiares, amigos y personas cercanas al emprendedor), lo que también supone un importante riesgo. Lo positivo es que no requiere grandes justificaciones y que tiene mucha flexibilidad en cuanto a la forma de devolución.
- **Crowdfunding:** otra manera de financiación es tratar de encontrar por Internet a nuestro/a inversor/a posible. nosotros/as solicitamos una financiación a la colectividad y a todo aquel que pueda estar interesado en SanseBissen, nos contactará. Las aportaciones se ven recompensadas con algún tipo de contraprestación relacionada con el proyecto. El problema es que se trata de una financiación discontinua, casi imposible de planificar.
- Por último nosotros/as aportaremos cada uno/a una cantidad de dinero para abordar el proyecto.