

7) Recursos clave

Los recursos clave de Bicho y Hecho serán principalmente los insectos que obtengamos de nuestros proveedores de confianza. Estos serán de gran calidad y ofrecerán al cliente que los adquiera una gran experiencia tanto gastronómica como nutritiva.

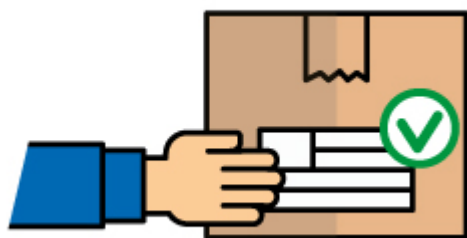


Otro recurso será el personal que trabaja en la empresa, formado actualmente por los 5 integrantes que hemos creado esta idea de negocio. Se dedicará a atender a los clientes que acudan a la tienda y a los que compran de forma online (vía llamada telefónica o correo electrónico), además de dedicarse a llevar la gestión de la empresa, es decir, las cuentas, la compra de provisiones, la gestión del stock, etc.

El local también es otro recurso muy importante a destacar que forma parte de la empresa y que es un activo esencial para poder llevar a cabo nuestra actividad de venta, ya que sin este lugar físico los clientes no podrían realizar compras en persona, modo de compra que es indispensable para una empresa para generar esa sensación de seguridad en un cliente que puede ver con sus propios ojos y tocar con sus propias manos el producto que ofrecemos, descartando así la inseguridad que generaría el hecho de disponer solo de un servicio de venta online.

En el caso de los recursos financieros, la empresa se verá financiada por los fondos que se recauden en el crowdlending que se llevará a cabo, con la solicitud inicial de 30.000€ que particulares podrán prestar a la empresa para que una vez iniciada la acción productiva y comercial de la misma, se les sean devueltos en forma de acciones. También se realizará la solicitud de los fondos Next Generation que otorga la UE a las empresas que realizan una transición ecológica, evitando el consumo de carne, que están compuestos por un total de 750.000 millones de €, cantidad de la que hay posibilidades que obtengamos una parte para iniciar nuestro proyecto de empresa.

Como recursos clave en cuanto a transporte, la empresa cuenta con una amplia red de transportistas de confianza que harán llegar los insectos de mejor calidad y en mejor estado a nuestra empresa para que sean ofrecidos a los clientes para ser disfrutados. Otra característica que ofrece nuestro servicio de transporte es la velocidad con la que hacen llegar los pedidos, la cual nos permite poder cumplir con los plazos previamente establecidos y no tener nunca problemas con retardos en la entrega a nuestros consumidores.



Como recurso adicional, queremos destacar la futura formación que adquirirán los integrantes, la cual ayudará al desarrollo del proyecto:

| Nombre del socio | Formación académica futura |
|-------------------------|---|
| EDUARDO REY | Graduado en Comunicación y Relaciones Públicas |
| JAVIER FERNÁNDEZ | Licenciado en Contabilidad y Administración y Dirección de Empresas |
| UNAI REVUELTA | Licenciado en Administración y Dirección de empresas |
| MARIO GARCÍA | Graduado en Márketing |
| SAMUEL ÁLVAREZ | Graduado en Derecho |

Esta tabla no es sino una muestra de nuestro proyecto a futuro de la formación con la que contaremos para llevar a cabo nuestro proyecto. Este plan tiene en cuenta el desarrollo que tendremos en alrededor de 5 años, con las expectativas que hoy en día tenemos.

En resumen, los activos tangibles de la empresa están formados por los insumos que se compran a los proveedores, las personas que conforman la plantilla de la empresa y el local en el que se va a establecer nuestra tienda física, además de los ordenadores y los teléfonos que vamos a utilizar para atender a la clientela que prefiera realizar su pedido de manera online y no acudiendo personalmente a la tienda, ya sea por lejanía o por comodidad.

Por su parte, los activos intangibles están formados por las habilidades de relaciones públicas que poseen todos los integrantes del proyecto, característica muy importante para que la relación con el cliente sea la mejor posible y podamos crear una relación de fidelidad con él.