



RECURSOS CLAVE

Para llegar a los clientes los recursos claves son los que permiten que nuestra empresa desarrolle la oferta de proposición valor. Esto hará que la relación con los clientes sea más comprometedor y a raíz de ello generar ingresos.

Los recursos claves se dividen en categorías:

- **Recursos físicos:** terreno, habitaciones, mobiliario, decoración, iluminación, etc.
- **Recursos intelectuales:** redes sociales, programas informáticos, etc.
- **Recursos humanos:** gerente, limpieza, formación, cocineros, camareros del restaurante, recepcionistas, etc.
- **Recursos financieros/económicos:** terreno, dinero en efectivo, acciones, etc.