



@cuidare.es



634433762

## 7. RECURSOS CLAVE

Los recursos clave son **elementos fundamentales** para que nuestro negocio funcione. Pueden ser **físicos, intelectuales, humanos y económicos**. Una empresa para poder crecer tiene que ser consciente de cuáles son sus recursos clave y qué impacto tendría en ellos un aumento de la demanda.

Los recursos clave que tiene nuestra empresa no se basan en un producto físico, sino en **un servicio de trabajo** para ayudar a las personas, por eso en este caso no tenemos ningún recurso clave que sea realizado por alguna empresa externa. Nos dedicamos a proporcionar todo nosotros mismos, ya que en vez de colaborar con empresas externas, el trabajo lo hacen nuestros clientes. Es decir, nos dedicamos a **facilitar empleo y empleados** a nuestros clientes. Por eso no colaboramos con empresas externas, porque de alguna forma los clientes son los que trabajan. Para lo único que colaboramos es para obtener un **beneficio económico** exterior a los servicios que ofrecemos, es decir, lo que explicamos en las **sociedades clave**.

Otro recurso clave es **la reducción de costes** que es algo que tenemos constantemente en cuenta en nuestra empresa. Tratamos siempre de invertir lo menos posible en las cosas que necesitamos comprar, pero siempre teniendo en cuenta la calidad de en qué invertimos. Pero al ser una empresa que **ofrece servicios** en vez de productos tampoco invertimos mucho en cosas materiales, y aunque en las cosas materiales que invertimos intentamos abaratar costes lo máximo posible, en donde más los abaratamos es en **publicidad**. Esto lo hacemos tratando de publicitarnos en vez de con anuncios y cosas para las que hay que pagar, contratando a un **grupo de personas** que se dediquen a ello por un sueldo mensual que sale bastante **más rentable**. Porque estas personas trabajan de una manera **más efectiva y por menos dinero** que un anuncio. Además publicitan la empresa mediante medios gratuitos como gmail, teléfono o redes sociales.

También está la **posibilidad de mejora** que es un recurso necesario para una empresa, ya que es lo que ayuda a conseguir nuevos clientes y mantenerlos durante mucho tiempo. Para esto nos encargamos de informarnos de las **necesidades de nuestros clientes** y buscar soluciones que los mantengan contentos y satisfechos. Varias soluciones que hemos pensado están en el documento de relaciones con los clientes.

Otro recurso clave sería la **sostenibilidad empresarial**. Este recurso trata de los **esfuerzos** que una empresa realiza para **sostener su actividad económica**,



@cuidare.es



634433762

considerando factores sociales y medioambientales, y haciendo de su gestión, una acción responsable con los recursos. En nuestro caso siempre van a haber posibles clientes, ya que siempre habrá personas que necesiten empleo y siempre habrá personas que necesiten empleados en el sector al que nos dirigimos. Por eso tenemos una gran ventaja al saber que es muy complicado el que dejen de existir posibles clientes.

