

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. Recursos físicos

- En nuestro restaurante tendremos arroceras, hornos y neveras con congelador. Además, tendremos un pack de utensilios de cocina, papel de cocina y guantes de nitrilo negros.
- Para publicitar e informar usaremos un panel luminoso en la entrada e imprimimos carteles para pegarlos por la ciudad y en él pondremos el número de teléfono del restaurante.
- Para poder producir nuestros productos, necesitaremos algunos ingredientes: arroz, harina, aceite, sal, etc.
- Necesitaremos una pantalla o kiosko permitiendo al usuario elaborar su propio pedido sin necesidad de ser atendido por un vendedor o cajero.
- Asimismo, también necesitaremos , que acompañan a nuestros productos, así como cuatro bebidas (agua, *Coca-Cola*, *Kas* y piña colada para tarjeta de puntos).
- Para presentar la comida, necesitaremos servilletas de papel cuadradas, platos de papel , bowls de cartón y cubiertos de madera.
- 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.
- Es imprescindible poseer un Certificado de Manipulador de Alimentos, fácil de conseguir de forma online.

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 *Makro, Copia Color, Amazon, Ikea, Panabad y Rotulowcost*.
- No obstante, nuestro recurso humano más importante somos nosotras mismas: Helena, Mariana y Rocio. Nosotras nos turnamos para estar en los puestos a diferentes horas y para mantener informados en las redes sociales a nuestros clientes.

5. Recursos financieros

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

- Financiación bancaria: hemos decidido pedir un préstamo a diferentes bancos hasta tener aproximadamente 20000€. 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€).
- Family, Friends and Fools (FFF): creemos que una buena alternativa para la financiación de Maui 's , es contactar con las personas más cercanas a nosotras. 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 lo más posible. Nosotras solicitamos una financiación a la colectividad y a todo aquel que pueda estar interesado en Maui 's, nos contactará.