

RECURSOS CLAVE: “VISTZOOM”

Para que la propuesta de valor llegue hasta nuestros receptores, los respectivos clientes, debemos potenciar al máximo nuestros recursos. Uno de nuestros recursos principales es la sostenibilidad, la cuál nos permite que nuestro negocio no tenga fecha de caducidad. Una de las principales ventajas y características que diferencian a “Vistzoom” de otras ópticas convencionales es la durabilidad de la propia gafa, al ajustar en cada momento la graduación no caducan ni deben ser sustituidas. Su material es resistente y las patillas de las gafas se hacen con plástico reciclado. Además de esto, tenemos otros recursos que podemos dividir en diferentes apartados:

RECURSOS FÍSICOS

Nuestro principal recurso físico es el local de la óptica, el teléfono para contestar llamadas, un par de ordenadores para cobrar, responder los correos electrónicos y ocuparse de las redes sociales, el datáfono y todo el mobiliario necesario como sillas, mesas o estanterías para amueblar la óptica. Además de estos, son muy importantes los recursos físicos de las empresas encargadas de producir las gafas y enviárnoslas, como sus camiones, laboratorios... Por último los recursos físicos de las demás ópticas nos proporcionarán también ventas.

RECURSOS INTELECTUALES

Nuestro principal recurso intelectual es la patente. Registramos como marca la empresa de tal forma que no pueda ser plagiada, y también la idea de las gafas con zoom de aumento. De esta forma si otra empresa quiere fabricarlas deberá pagar un precio muy elevado por la patente si decidimos venderla y no le quedará otro remedio que trabajar para nosotros o prescindir del producto. Otro recurso intelectual es el derecho de autor de la imagen del logo, que asociará a nuestra empresa con el producto de una forma muy rápida y visual. El conocimiento del mercado y las listas de clientes que hemos creado al asociarnos con otras ópticas ya existentes y el mejor oculista español, también son unos recursos intelectuales muy importantes.

RECURSOS HUMANOS

La creación de la empresa se compone por cinco personas. Alejandro tiene el recurso de la creatividad y manejo de los recursos tecnológicos por lo que es ideal para encargarse de las redes sociales, diseño de la página web y gestionar las mismas. Inma sabe escuchar muy bien así que atenderá de forma telefónica a los clientes con sus dudas y será una de las personas

que estén dentro de la óptica de cara al cliente. Ana tiene la habilidad de liderazgo y organización, su trabajo principal será dirigir al resto y establecer las comunicaciones con los socios pertinentes. Thiago será el otro empleado dentro de la óptica, encargado de distribuir las gafas a las otras ópticas, mantener la nuestra ordenada, atender a los clientes y cobrarle en la caja que no sea autosuficiente. Por último Yida llevará a cabo las labores económicas, tendrá un registro con las salidas y entradas de actividad económica e informará al resto de la dirección.

Nosotros cinco somos el corazón de “Vistzoom” y con nuestros dones al servicio de la empresa haremos de ella una marca rentable y funcional. De esta forma conseguimos ahorrar en contratar empleados externos mientras tengamos solo una óptica física. Con todo esto alcanzamos un concepto esencial para “Vistzoom”: **la sinergia**. Gracias a la combinación de habilidades y talentos conseguimos facilitarnos el trabajo unos a otros, alcanzando mejores resultados que por separado.

RECURSOS FINANCIEROS

Uno de nuestros principales recursos claves es la externalización con el fin de abaratar ciertos costes. Si “Vistzoom” quisiera replicar de forma autónoma los cristales de las gafas, debería de adquirir un local que sirviera de laboratorio e instalar toda la maquinaria necesaria para realizarlos. Esto supondría un coste no sólo del local, sino también de la maquinaria, la electricidad, la conexión a internet, las cajas para presentar el producto, más mano de obra... Si por el contrario decidimos contratar a una empresa subrogada que ya cuenta con todos estos recursos, aunque debamos pagarle una cuota, nos resulta más económico y menos arriesgado.

Por otro lado, tendremos que solicitar un crédito al banco para poder iniciar el negocio antes de que nos resulte rentable y se mantenga por sí mismo. Este recurso aparte de proporcionarnos financiación y dinero en efectivo también conseguirá atraer a clientes, expandir la empresa, realizar compras o pagar alquileres como el local, y hará que tengamos socios muy potentes. Vamos a poner a disposición de la empresa nuestros ahorros que (si todo va según lo planificado) se nos serán devueltos con intereses más adelante. Esto automáticamente nos convierte en accionistas de la empresa y máximos responsables de la misma.