

RECURSOS CLAVE

Los recursos clave de nuestra empresa, especializada en la venta de productos de segunda mano, son elementos esenciales para el funcionamiento y éxito en el mercado:

1. Inventario de Productos:

Una amplia variedad de productos de segunda mano en buen estado y atractivos para los clientes.

2. Canal de Adquisición:

Canal de adquisición tradicional para clientes (vendedores) y acuerdos con proveedores confiables y portales de venta de segunda mano, nacionales e internacionales.

3. Plataforma de Venta:

Una plataforma online propia que genere tráfico y apoyo en plataformas de venta on line con trayectoria y recursos.

4. Instalaciones de Almacenamiento:

Espacios de almacenamiento adecuados y seguros para organizar y mantener el inventario en buenas condiciones. Se preferiría una zona de extrarradio o polígono ya que los clientes vendedores se acercarán en coche a depositar sus artículos. El coste del metro cuadrado es menor y requerimos de muchos metros cuadrados para almacenar los productos.

5. Sistema de Clasificación y Organización:

Procesos y sistemas organizativos para clasificar los productos de manera efectiva y facilitar la búsqueda tanto para el personal. Dispondremos en depósito miles de artículos que hay que gestionar e inventariar.

6. Tecnología y Software:

Software de gestión de inventario y ventas para facilitar el seguimiento de productos, la facturación y la contabilidad.

7. Plataformas de Marketing y Publicidad:

Estrategias de marketing digital para promocionar la marca y sus productos, incluyendo presencia en redes sociales, publicidad online y campañas promocionales.

8. Personal cualificado:

Personal capacitado en ventas, servicio al cliente y, posiblemente, en la evaluación de productos usados y en la gestión de portales y redes sociales..

