

RECURSOS CLAVE



Cuando nos referimos a recursos clave es esencial hablar de los activos esenciales que una empresa necesita para ofrecer la proposición de valor, expandir la segmentación de los clientes y por consiguiente mantener el modelo de negocio y generar ingresos. Los recursos clave podemos dividirlos en cuatro grandes grupos: físicos, intelectuales, humanos y financieros.

Comenzando con los físicos, en nuestra empresa es necesario adquirir estos bienes para la operación. En nuestro caso, poseemos las instalaciones físicas en Valencia, ya que es la ciudad donde el proyecto comenzó a tomar forma. Están distribuidas alrededor de toda Valencia para facilitar la entrada a los clientes de la localidad, aunque poco a poco iremos expandiendo la ubicación para llegar a tiendas físicas internacionalmente. Además son tiendas muy bien decoradas en el interior, con tonos azules, blancos y negros siguiendo la gama cromática de todo lo demás que ayuda a que los clientes sientan un atractivo en nuestra tienda y los atraiga. Nuestro inventario también es un recurso fundamental ya que intentamos mantenerlo actualizado e innovador donde cada prenda tenga su esencia propia, aunque haya prendas básicas que siempre están en stock. El equipo de perchas, cajas registradoras, desalarmador de las prendas junto a más herramientas son necesarios para operaciones básicas que se realizan día a día en nuestros locales.



Por otro lado poseemos los recursos intelectuales, donde lo más importante es estar al tanto de las modas del momento. Gracias a esto, podremos conseguir prendas actualizadas a las modas y la capacidad de evaluar la calidad con la que trabajamos. Además, la capacidad de curación de productos, es decir, la habilidad para seleccionar cuidadosamente productos usados y ofrecer una gama diversa y atractiva de prendas de segunda mano es un recurso intelectual clave.



Continuando con los recursos clave, tenemos los humanos. Con esto, nos referimos al personal de venta, es decir, los empleados que para nuestra empresa deben de tener capacidades y habilidades con el servicio al cliente para poder tratar con ellos. Además, conocimiento en moda para proporcionar asesoría a los clientes sobre qué tipo de prendas son mejores para ellos, o diferentes recomendaciones que, gracias a el estudio en moda deben de poder analizar. También es necesario un personal de reparación y modificación, es decir, todos aquellos que se encarguen de darle una segunda vida a la ropa que necesita arreglarse o transformarse para poder venderla. Y por último, una o dos personas que se encarguen de la página web y del diseño de la tienda según la temporada en la que estemos. De esta manera, la web será mucho más atractiva para dar una primera buena impresión a los compradores y la tienda estará acorde a los diferentes tiempos para así atraer a los clientes.



Por último, hablaremos de los recursos financieros. Lo más importante es el capital inicial para poder darle pie al negocio. Ese capital nos sirve para comprar inventario para poder venderlo en la propia tienda o en la web y para diferentes gastos iniciales los cuales deberíamos de cubrir. Además, una disponibilidad de efectivo ya que hay que pagar salarios del personal o diferentes gastos diarios.

En conclusión, los recursos claves dan vida al negocio y gracias a ellos podemos formarnos como empresa. A partir de aquí, comenzamos a montar nuestro negocio, además de que deben ser recursos asequibles para el presupuesto que debemos objetar.

