



7. Recursos clave

Para que nuestra empresa desarrolle la oferta de proposición de valor, llegar hasta nuestros clientes, mantener relaciones con ellos y generar ingresos son necesarios los recursos clave.

Los recursos clave se pueden dividir en:

- **Recursos físicos:** cuando hablamos de recursos físicos nos referimos a los ordenadores para poder programar la aplicación, la tienda donde facilitaremos la ayuda y por último el anillo que va conectado a la aplicación
- **Recursos intelectuales:** conocimiento técnico para el desarrollo de la aplicación, desarrollo de una estrategia de monetización sostenible con modelos de suscripción o compras en la aplicación, implantación de prácticas de seguridad y privacidad para proteger la aplicación y la capacidad de diseñar una experiencia del usuario atractiva para el éxito de la aplicación.
- **Recursos humanos:** contribuye al equipo de desarrollo como programadores que son esenciales para construir y mantener la aplicación, especialistas en marketing digital para aumentar la visibilidad y atraer a nuevos usuarios, los recursos financieros necesarios para financiar el desarrollo y el marketing, y por último el personal de la tienda que se encargará de resolver cualquier duda de nuestros clientes.

Como conclusión, estos recursos son los que resultan clave para satisfacer a nuestros clientes y alcanzar el éxito de nuestro proyecto.