

RECURSOS CLAVE

En cuanto a los recursos clave dependemos fundamentalmente de las relaciones con nuestros socios. Crear relaciones sanas con el equipo de marketing y con autojucar es fundamental.

Cuando trabajas con alguien siempre haces un mejor trabajo cuando la relación es sana y con afán de mejorar. Con autojucar, cuantos más tratos cerremos y más sensación de cooperación demos, vamos a llegar a mejores acuerdos de los que ambos vamos a salir beneficiados. Hasta aquí nuestros recursos intangibles.

Y nuestros recursos tangibles una vez comenzado el proyecto serán nuestro concesionario, nuestros coches, y nuestros trabajadores. A medida que vayamos generando más y más ingresos con el paso de los años, podremos ir aumentando nuestros recursos tangibles, por ejemplo abriendo otra sede en otra comunidad autónoma o con una ampliación de personal.