

7-Recursos clave :

Para que nuestro negocio funcione necesitamos tecnología (como **pantallas y materiales resistentes waterproof**, **tecnología de primera**) una empresa que **fabrica y ensambla los espejos** , un **equipo de marketing** para promocionar el producto , una **plataforma online como Amazon para vender** y lo importante **dinero para poder producir y hacer publicidad al producto**.

1. Recursos Tecnológicos

- **Hardware:**
 - Pantallas táctiles o de visualización transparente adaptadas a espejos.
 - Sensores y cámaras (para control por gestos, reconocimiento facial, o voz).
 - Micrófonos y altavoces integrados para interacción por voz.
 - Microcontroladores o placas como Raspberry Pi o similares para gestionar el software.
 - Conectividad (Wi-Fi, Bluetooth, etc.) para sincronización y actualizaciones.
 - **Software:**
 - Un sistema operativo optimizado (puede ser basado en Android, Linux, o uno propietario).
 - Algoritmos de procesamiento de lenguaje natural (como los utilizados por Alexa o Siri).
 - Aplicaciones específicas para el control del espejo y personalización.
 - Integración con servicios de terceros (por ejemplo, clima, calendario, noticias, etc.).
-

2. Recursos Humanos

- **Equipo técnico:**
 - **Ingenieros de hardware** para el diseño y ensamblaje del dispositivo.
 - **Desarrolladores de software** especializados en interfaces de usuario, inteligencia artificial y aplicaciones móviles.
 - **Diseñadores industriales** para crear un producto estéticamente atractivo.
 - **Equipo de negocio:**
 - **Especialistas en marketing** para posicionar y promocionar el producto.
 - **Expertos en ventas y distribución** para llevar el producto al mercado.
 - **Personal de servicio al cliente** para soporte postventa.
-

3. Recursos Financieros

- **Capital inicial** para investigación, desarrollo y producción.
- **Inversiones** para cubrir costos de fabricación a gran escala.
- **Presupuesto** para marketing, branding y distribución.
- **Reservas** para imprevistos y optimización del producto tras el lanzamiento.

4. Recursos Estratégicos

- Alianzas y socios:
 - Proveedores de componentes electrónicos y pantallas.
 - Colaboraciones con desarrolladores de software o servicios en la nube.
 - Acuerdos con distribuidores y puntos de venta.
- Propiedad intelectual:
 - Patentes y licencias para proteger tecnologías clave.
 - Marcas registradas para proteger la identidad del producto.
- Canales de distribución:
 - Tiendas en línea (propia y terceros como Amazon).
 - Tiendas físicas especializadas en tecnología y hogar.

5. Recursos Intangibles

- Una **marca fuerte y reconocible** que inspire confianza en los clientes.
- Conocimiento del mercado y de los consumidores objetivos.
- Una comunidad de usuarios tempranos que puedan actuar como embajadores del producto.