

RECURSOS CLAVE

Los **elementos** más importantes que tiene la empresa son vehículos, ordenadores, personal cualificado para la creación del diseño del dispensador, ingenieros, técnicos, un fondo para marketing y distribución, es decir, que una vez que el producto esté listo, es necesario financiar campañas de publicidad, promoción, y distribución, 2 ingenieros electrónicos especializados en circuitos y componentes electrónicos, herramientas de prueba y calibración para asegurar que los motores, sensores y el sistema de dispensado funcione correctamente antes de ser enviados al cliente, desarrolladores de software para crear el software que controle el dispensador y la aplicación móvil, proveedores de materiales

Tiene varios recursos clave para desarrollar y ofrecer su producto. En cuanto a **recursos físicos**, requiere de una fábrica donde fabricar los dispensadores inteligentes, equipos de producción para embalaje, probar y perfeccionar su funcionamiento, pruebas de calidad y vehículos que distribuyen y entregan el producto.

Los **recursos intelectuales** de la empresa, cuenta con la creatividad de Idumha para los diseños, la capacidad de creación del dispensador a partir de los diseños de Yessica, las competencias digitales de Arbab que ayuda a proporcionar información a las personas a través de internet, las técnicas de venta y conocimientos de marketing de Maryam para que con esas estrategias de negocio haya beneficio por ambas partes tanto de los clientes como de la empresa y la habilidad de Sara de relacionarse con los usuarios que sirve de ayuda para atraer y fidelizar a los clientes.

Para los **recursos humanos**, se cuenta con dos ingenieros, un desarrollador de software y Hardware y un personal de ventas y atención al cliente .

Los **recursos financieros** son fundamentales para la operación de la fábrica y su gestión de costos en la fabricación del producto, que incluyen materiales, pruebas de calidad y producción.

Esto también incluye los costos de propiedad, planta y equipo para la fabricación de los dispensadores, los inventarios, marca y reputación, conocimientos técnicos del

diseño de los dispensadores y la gestión de la fábrica, licencia o contratos de distribución con comercios minoristas, Software y sistemas de gestión en producción y ventas, acceso al mercado y canales de distribución, así es la clave para el crecimiento y la sostenibilidad del negocio.