



RECURSOS CLAVES

Paul Garate, Ibai Azkue, Zihan Song e Iván Calvo

¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS MÁS IMPORTANTES QUE NECESITAMOS PARA QUE NUESTRO PROYECTO FUNCIONE?

Para que nuestro negocio de dropshipping funcione, necesitamos proveedores confiables que ofrezcan productos de calidad, una plataforma de e-commerce sólida y fácil de gestionar, una estrategia de marketing efectiva para atraer clientes, un diseño de tienda atractivo y funcional, un sistema de atención al cliente eficiente, precios competitivos que cubran nuestros costos y generen ganancias, y una correcta gestión de envíos y devoluciones. Además, debemos realizar un seguimiento constante para optimizar resultados y mejorar la experiencia del cliente.



RECURSOS CLAVES DE LA EMPRESA

1. Recursos físicos

- Aunque no tenemos inventario propio, necesitamos equipos tecnológicos como ordenadores y dispositivos para gestionar nuestro negocio, crear contenido y analizar datos. También es esencial contar con un espacio de trabajo adecuado para realizar nuestras actividades diarias y colaborar si tenemos un equipo.

2. Recursos intelectuales

- El conocimiento de marketing digital es fundamental para nosotros, ya que necesitamos dominar estrategias de publicidad online, SEO y marketing en redes sociales para atraer clientes. También valoramos el desarrollo de una marca propia con logotipos y diseños exclusivos, y nos apoyamos en herramientas de automatización para optimizar nuestras operaciones.

3. Recursos humanos

- Aunque nuestro equipo puede ser pequeño, es esencial contar con personas encargadas del marketing y las ventas, que manejen las campañas publicitarias y gestionen nuestras redes sociales. También necesitamos un equipo de soporte al cliente que pueda resolver cualquier duda o problema relacionado con los pedidos y devoluciones, y gestores administrativos que se encarguen de la contabilidad y la relación con los proveedores.

4. Recursos financieros

- Contamos con capital inicial para crear nuestra tienda online, pagar suscripciones y cubrir los costos de marketing. Además, es crucial tener un flujo de caja adecuado para cumplir con los pagos a nuestros proveedores mientras esperamos los ingresos de los clientes, y un presupuesto asignado a publicidad para atraer tráfico y generar ventas.





Muchas
GRACIAS