

RECURSOS CLAVE

Los recursos clave son los que permiten a una empresa desarrollar su oferta de proposición de valor. Es decir, gracias a estos recursos debemos hacer llegar a nuestros clientes el producto y de la misma manera mantener relaciones con ellos para seguir **generando ingresos**. Los recursos se dividen en cuatro tipos: físicos, intelectuales, humanos y financieros. Los recursos físicos son tan importantes que sin ellos no podríamos continuar con nuestro proyecto. Con los recursos intelectuales, somos capaces de crear el diseño de nuestro producto. Y los recursos humanos, son imprescindibles a la hora de la comunicación entre nuestro cliente prototipo. Por último, los **recursos financieros** son necesarios para el desarrollo del producto.

Uno de los recursos más utilizados por nuestra empresa son los **recursos físicos**, este recurso trata de los objetos ya sean ordenadores, la oficina o incluso un lápiz los cuales nos ayudan a seguir con nuestro proyecto. Los recursos clave que más utilizamos en nuestra empresa son cualquier tipo de **dispositivos electrónicos** para controlar la seguridad de nuestros clientes. Al tener un proyecto tan grande, otro recurso indispensable son las **oficinas y fábricas** donde fabricamos y dirigimos nuestros productos. Por último otro de los recursos físicos que utilizaremos frecuentemente será **el mando** de nuestro producto, el cual nos facilita el trabajo al no tener ni que activar la alarma manualmente, ni tener que abrir la puerta cada vez que venga un conocido.

Los **activos intelectuales** o intangibles, son aquellos recursos que no se pueden percibir físicamente. Es decir, nosotros a la hora de desarrollar nuestro producto utilizamos nuestro conocimiento, información, habilidades y planes de negocios entre otros muchos. Todos estos recursos los reunimos para formar un proyecto cuanto **menos eficiente y óptimo**.

En cuanto a las relaciones, recursos humanos es la pieza clave en este aspecto, ya que con la organización de **eventos privados** ayudaría a nuestro proyecto a expandirse por todo el mundo. Esta idea, está pensada para que nuestro cliente de alto estatus acuda a nuestros eventos en los que pueda comunicar a sus contactos de que trata nuestro proyecto y de esta manera intentar convencer a cada vez más gente privilegiada que confíe en nuestro proyecto. Por otro lado, conseguir que los clientes acudan a nuestros eventos puede resultar complicado pero vendiendo la exclusividad de nuestro producto y haciéndoles sentir importantes podríamos lograr que una cantidad considerable de clientes acudiera a nuestros eventos privados.

Para el desarrollo del producto, como ya hemos mencionado, el **recurso financiero** en nuestro producto predomina sobre los demás. Es la base que necesitamos para poder empezar a desarrollar y poder formar nuestro producto desde cero. La seguridad inteligente a través de la inteligencia artificial, es un sector cien por cierto **innovador** el cual requiere de mucha tecnología y suma un plus de precio al ser un sector el cual es bastante caro y más al emprender. Tener otra competencia no tiene un precio de mercado establecido, por lo cual podríamos poner un precio **bastante elevado**.