

7. RECURSOS CLAVE

Recursos tangibles e intangibles

En todas las empresas hay dos tipos de recursos: tangibles, los que puedes medir físicamente de forma directa, e intangibles, los vinculados al conocimiento, la experiencia, etc. Empezando por los recursos tangibles que la empresa necesitaría para funcionar. Algo esencial es un taller de producción, un lugar físico donde se diseñan, fabrican y almacenan las casetas. Este sería un taller alquilado donde se podría controlar la calidad de los productos y gestionar el inventario. En este taller también se tendrían las herramientas y equipos de producción, es decir, maquinaria y utensilios para cortar, ensamblar y pintar la madera (sierras, taladros, lijadoras, pinceles de pintura, etc.). Otra parte del local se usaría como almacén para guardar materiales (madera, pinturas, barnices, elementos decorativos, etc.) es decir todo lo necesario para la fabricación de las casetas personalizadas. Es importante que tanto las herramientas como los materiales tengan una buena calidad pues influye directamente en la durabilidad, resistencia y estética del producto, además que nuestros productos tendrían un alto nivel. Por último en este local había una pequeña oficina donde se pondrían los ordenadores desde donde manejar la página web, el correo electrónico de la empresa y las llamadas de los posibles clientes. Así como otros tipos de gestión como finanzas, cuentas, conseguir material, etc. Para la distribución de las casetas se contaría con medios de transporte externos subcontratados que se encargarían del reparto. Nuestra empresa sería demasiado pequeña como para mantener en nómina a una o varias personas encargadas del reparto así como mantener el vehículo necesario para la misma.

Los recursos intangibles son más complicados de definir por su subjetividad pero uno de los más básicos sería tener algo de conocimientos previos de técnicas en carpintería y diseño. Conocimiento acumulado en el proceso de corte, ensamblaje y acabado de la madera, así como habilidades de diseño para crear casetas atractivas y funcionales. Esto no permite ofrecer productos de mayor calidad y asesorar adecuadamente al cliente. La experiencia ayuda a resolver problemas rápidamente y a innovar en nuevos modelos. En relación a esto también es importante tener habilidades de personalización y tener una buena creatividad, es decir tener aptitud para diseñar e implementar características únicas. Esto nos diferenciaría de otras empresas y atraería a clientes que buscan cosas diferentes y no los mismos de siempre.

Algo que entre más en el marco de la ayuda a la venta es tener una buena red de contactos y alianzas, y lo más importante, saber mantenerlas, por lo que sería más bien saber “hablar”. Tener una buena relación con proveedores, distribuidores, centros de jardinería,

blogs de ornitología, etc. Es vital para un buen funcionamiento de la empresa y de su distribución. También es necesario tener conocimientos de *marketing* digital y canales de venta en línea, así como el manejo de redes sociales y el diseño web para la tienda online. En general tener un buen nivel de informática, sería necesario, no solo porque la empresa tiene un ámbito de aplicación plenamente digital, sino también para manejar las finanzas, hacer los contratos, realizar y buscar ayudas, pagar las nóminas, etc. Sería necesario un conocimiento de *Microsoft Office* nivel usuario (*Excel*, *Word*, etc.)