

RECURSOS CLAVE

1. Activos físicos

- Instalaciones adecuadas:
 - Consultorios veterinarios totalmente equipados.
 - Áreas amplias para adiestramiento (interiores y exteriores).
 - Espacios de hospitalización y recuperación para animales.
 - Zona de socialización segura y controlada para perros y otros animales.
- Equipamiento médico:
 - Aparatos de diagnóstico (rayos X, ultrasonidos, equipos de análisis).
 - Material quirúrgico y de emergencia.
 - Suministros para cuidado básico (jaulas, camillas, mesas de examen).
- Herramientas de adiestramiento:
 - Collares, arneses, clickers, juguetes, obstáculos, y equipos especializados.
 - Equipos para animales de trabajo (arneses de servicio, detectores, etc.).

2. Activos humanos

- Equipo médico veterinario:
 - Veterinarios capacitados en medicina general, especializada y rehabilitación.
- Adiestradores profesionales:
 - Personal con experiencia en entrenamiento básico, avanzado y corrección de conducta.
 - Especialistas en manejo de especies exóticas o animales de granja.

- Personal de soporte:
 - Recepcionistas y encargados de servicio al cliente.
 - Asistentes veterinarios para apoyo en procedimientos y manejo de animales.

3. Activos digitales y tecnológicos

- Software de gestión:
 - Herramientas para organizar citas, historiales clínicos, pagos y programas de adiestramiento.
- Plataforma educativa:
 - Recursos online para clientes (cursos, manuales de entrenamiento, videos).
- Presencia digital:
 - Página web profesional con sistema de reservas y pagos en línea.
 - Redes sociales activas para promover servicios y educar a los clientes.

4. Activos intelectuales

- Protocolos y programas:
 - Métodos de adiestramiento desarrollados para cada tipo de animal y necesidad.
 - Protocolos médicos y de rehabilitación bien establecidos.
- Marcas y licencias:
 - Registro de marca y logotipo.
 - Certificaciones que respalden la calidad del servicio (para el personal y la clínica).

5. Activos financieros

- Capital inicial:
 - Recursos para equipamiento, personal e infraestructura inicial.
- Líneas de crédito o inversores:
 - Para mantener operaciones y financiar expansiones o mejoras.

6. Relaciones estratégicas (activos intangibles)

- Red de socios:
 - Alianzas con refugios, tiendas de mascotas, criadores y asociaciones veterinarias.
- Fidelización del cliente:
 - Programas de lealtad y estrategias para mantener clientes recurrentes.