

1. Recursos físicos

Elementos materiales indispensables para operar el servicio.

- Vehículo de servicio móvil: furgoneta o camioneta equipada con agua, electricidad y herramientas.
- Equipos de pulido y detailing: pulidoras, aspiradoras, hidrolavadoras, compresores, luces de inspección.
- Productos y materiales: ceras, pulimentos, microfibras, champús, paños, selladores, guantes.
- Herramientas auxiliares: tanques de agua, generadores, extensiones eléctricas, carpas portátiles.
- Uniformes y equipos de protección: mascarillas, guantes, gafas, overoles.

2. Recursos humanos

El talento y la experiencia son esenciales para brindar calidad.

- Técnicos especializados en pulido y detailing.
- Personal de atención al cliente y gestión de citas.
- Encargado de logística y rutas.

- Administrador o gerente del negocio.
- Personal de marketing o community manager.

3. Recursos tecnológicos

Permiten gestionar y hacer crecer el negocio.

- Aplicación o sistema de reservas en línea.
- Software de facturación y gestión de clientes (CRM).
- Página web y redes sociales.
- Herramientas digitales de marketing (Google Ads, Meta Business Suite).
- Sistemas GPS o apps de planificación de rutas.

4. Recursos financieros

Necesarios para sostener y expandir el negocio.

- Capital inicial para compra de equipos y productos.
- Flujo de caja para gastos operativos (combustible, mantenimiento, salarios, insumos).

- Líneas de crédito o financiamiento bancario.
- Fondo para marketing y expansión.

5. Recursos intangibles

Son los que dan valor y diferenciación frente a la competencia.

- Marca y reputación del servicio.
- Relaciones con proveedores y aliados estratégicos.
- Experiencia técnica y know-how en detailing automotriz.
- Base de datos de clientes y su historial de servicio.

Políticas de sostenibilidad y calidad.