

7. RECURSOS CLAVE

1. Recursos Humanos

ASIS GALLEGO

Personas clave del proyecto

CEO – Dirección y Estrategia

Ingeniero industrial graduado en una universidad técnica (por ejemplo, Universidad Politécnica de Madrid), con experiencia previa en el diseño de productos deportivos en empresas del sector como Decathlon o Callaway. Es golfista aficionado desde hace más de 10 años, lo que le permite conocer de primera mano los problemas reales del jugador, como el peso excesivo de la bolsa y el alto coste del material. Su función principal es coordinar el proyecto, definir la estrategia y liderar la innovación del producto.

CTO – Desarrollo y Tecnología

Ingeniera mecánica especializada en materiales ligeros (aluminio aeronáutico, fibra de carbono) y sistemas modulares. Ha trabajado en departamentos de I+D de empresas deportivas y domina programas de diseño como SolidWorks y AutoCAD, así como procesos de fabricación como mecanizado CNC y prototipado rápido. Es responsable del desarrollo técnico del palo “Nueve en Uno” y de la gestión de patentes.

CMO – Marketing y Ventas

Graduado en Marketing y Comunicación, con experiencia en marketing deportivo y posicionamiento de productos premium. Ha trabajado con marcas deportivas y domina herramientas como Instagram, Google Ads y Shopify. Su función es dar a conocer el producto, crear la marca y gestionar las ventas y relaciones con clientes y clubes de golf.

Motivación del proyecto

El proyecto nace para **resolver un problema real del golf**: los jugadores deben transportar muchos palos, lo que aumenta el peso, el coste y la complejidad del juego. El palo “Nueve en Uno” simplifica la experiencia al integrar nueve palos tradicionales en uno solo, manteniendo la precisión y el rendimiento, y además reduce el impacto ambiental al necesitar menos material.

Perfiles necesarios por etapa

Etapa inicial (diseño y desarrollo):

- Ingeniero de producto: desarrollo técnico del palo.
- Diseñador industrial: diseño ergonómico y estético.
- Técnico en prototipado: manejo de impresoras 3D y CNC.
- Asesor en propiedad industrial: registro de patentes y marca.

Etapa de lanzamiento (venta y difusión):

- Responsable comercial: contacto con tiendas y distribuidores.
- Community manager: gestión de redes sociales.
- Gestor de alianzas: acuerdos con clubes de golf y escuelas.

Captación y motivación

La captación se realizará a través de universidades técnicas, ferias de empleo y redes profesionales como LinkedIn.

La motivación del equipo se basa en:

- Participación en beneficios.
- Comisiones por ventas.
- Posibilidad de formar parte de un proyecto innovador y sostenible en el mundo del golf.

Funciones y actividades

- Diseño y pruebas del producto.
 - Fabricación de prototipos.
 - Gestión de patentes y marca.
 - Marketing digital y presencia en redes.
 - Acuerdos con clubes y tiendas especializadas.
-

2. Recursos Materiales (Tangibles)

Recurso	Tipo	Función y justificación
Taller de prototipado	Infraestructura	Espacio de trabajo con bancos y herramientas para montar y mejorar prototipos. Puede alquilarse en un vivero de empresas.
Impresora 3D (Prusa i3 MK3S+)	Herramienta técnica	Fabricación rápida de piezas plásticas para pruebas de diseño. Precio aproximado: 900 €.
Fresadora CNC (CNC 3018)	Maquinaria	Mecanizado de piezas metálicas con precisión. Precio aproximado: 500-800 €.
Equipos de medición (dinamómetro, calibres)	Equipamiento técnico	Medición de resistencia, peso y precisión del palo.
Máquina de test de impacto	Ensayo deportivo	Comprobación de durabilidad y rendimiento del golpe.
Vehículo comercial pequeño	Logística	Transporte de prototipos y material a ferias y clubes de golf.

Material promocional (roll-up, stand)	Marketing	Presentación del producto en eventos y demostraciones.
---------------------------------------	-----------	--

Todos estos recursos existen en el mercado y son utilizados habitualmente en la industria deportiva.

3. Recursos Intangibles

Recurso	Tipo	Función
Diseño del mecanismo giratorio	I+D	Sistema innovador que permite ajustar el palo según el golpe.
Patente del sistema ajustable	Propiedad industrial	Protección legal frente a copias.
Marca "Nueve en Uno"	Marca registrada	Identidad del producto y diferenciación en el mercado.
Know-how en materiales ligeros	Conocimiento técnico	Mejora del rendimiento y reducción de peso.
Red de contactos (clubes, tiendas, influencers)	Relaciones comerciales	Difusión del producto y ventas.
Reputación de innovación y sostenibilidad	Imagen de marca	Genera confianza y fidelidad en los clientes.

Protección necesaria

Para proteger el proyecto se realizará:

- Patente del sistema giratorio.
- Registro del diseño industrial.

- Registro de la marca “Nueve en Uno”.
- Firma de acuerdos de confidencialidad (NDA) con colaboradores y proveedores.