

## **Recursos clave**

El recurso clave de AquaTrack es su producto, ya que, al tratarse de una botella inteligente, debe ofrecer una buena calidad y un diseño atractivo para captar la atención de los clientes. La botella no solo debe ser resistente y práctica para el uso diario, sino también fiable en su funcionamiento, ya que de ella depende la experiencia del usuario. Un producto bien diseñado y funcional es fundamental para generar confianza y diferenciarse de la competencia.

Otro recurso esencial es su página web, que actúa como principal canal de venta. A través de ella, AquaTrack puede mostrar el producto, realizar cobros de forma segura y llegar a un público más amplio. Junto a esto, el marketing juega un papel muy importante, especialmente mediante redes sociales y publicidad digital, ya que permite dar visibilidad a la marca, atraer nuevos clientes y aumentar las ventas. Además, los acuerdos con gimnasios, polideportivos y otros puntos de venta relacionados con el mundo fitness son clave para llegar directamente al público objetivo y reforzar la imagen de marca.

Por último, la logística y el equipo humano son recursos imprescindibles para el buen funcionamiento del negocio. Una buena gestión logística permite coordinar proveedores, controlar stock y realizar los envíos sin incidencias. Al mismo tiempo, los empleados son necesarios para áreas como ventas, atención al cliente y gestión general de la empresa. Todo esto se apoya en una correcta gestión financiera y de datos, que ayuda a controlar costes, fijar precios adecuados y tomar decisiones más acertadas para el crecimiento de AquaTrack.