

RECURSOS CLAVE

Los recursos clave son los activos más importantes que necesita nuestro proyecto para funcionar correctamente. Para garantizar el funcionamiento de LUMIX hemos dividido nuestros recursos clave en 4 grupos: físicos, intelectuales, humanos y financieros.

Para comenzar, los **recursos físicos** son los elementos materiales, físicos o tangibles necesarios para desarrollar la actividad del proyecto.

Aunque no necesitemos una tienda tradicional para ofrecer nuestro servicio, sí que necesitaremos un espacio de trabajo (oficina, local o espacio compartido) para la gestión, el desarrollo del proyecto, comentar las respuestas de formularios, empaquetar nuestras cajas para su posterior envío...

También, un equipo informático (subcontratado) o soportes tecnológicos como ordenadores, softwares y conexión a internet ya que nuestro servicio se presta online. Además, las herramientas de comunicación para el servicio post-venta.

Por último, el inventario de productos, es decir, los artículos que compramos a nuestros proveedores para después comercializarlos, ofertándolos a nuestros clientes. Por ello, será necesario un espacio de almacenamiento donde guardar el stock de manera organizada y segura.

En segundo lugar, los **recursos intelectuales** ya que necesitaremos conocer el mercado y los proveedores para seleccionar los productos que más se adecuen a las necesidades de nuestros clientes y negociar condiciones favorables para nuestro equipo y así poder ofrecer una mejor calidad-precio.

Por añadidura, nuestra marca y logo va a ser lo que le de identidad al proyecto y de esta manera nos podremos diferenciar (ventaja competitiva).

En tercer lugar, los **recursos humanos** estarán constituidos por el equipo LUMIX (nosotros 3 + los especialistas de bienestar subcontratados) y por lo tanto entre todos nos complementaremos. Para ello, es necesario que desarrollemos/dispongamos de habilidades en los siguientes ámbitos:

- ventas
- atención al cliente
- expertos en mindfulness
- organización y trabajo en equipo
- resolución de problemas
- planificación de pedidos
- gestión de stock
- bienestar social
- marketing
- etc.

Además de los colaboradores externos como los servicios de transporte o expertos en bienestar

Por último, los **recursos financieros** que hemos especificado en los ingresos como las subvenciones, préstamos, capital propio y crowdfunding.



1. Ilustración creada con IA