

10. Recursos clave

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?

Para que nuestra propuesta de valor funcione, necesitamos una serie de recursos físicos y humanos muy específicos que van más allá de un gimnasio normal:

10.1 Equipamiento tecnológico de generación

Es la base de nuestro negocio. No nos valen máquinas estándar; necesitamos la gama específica de marcas como **SportsArt** (bicicletas, elípticas y cintas) que ya vienen con los inversores integrados para volcar electricidad a la red. A esto sumamos el **suelo cinético** para las zonas de paso y peso libre, y fundamentalmente, las **baterías de almacenamiento**, que son las que nos permiten guardar la energía que generan los clientes para usarla cuando la necesitamos.

10.2 Software y App propia

Para que el cliente se motive, tiene que ver los resultados. Por eso, un recurso clave es el **software que conecta la máquina con nuestra App**. Necesitamos que el usuario vea en tiempo real en su móvil cuánta energía está produciendo y cuántos puntos de descuento ha ganado. Sin esta tecnología, la "gamificación" no sería posible.

10.3 Personal cualificado (Técnico y Deportivo)

Nuestros monitores tienen un doble rol: entrenar y enseñar a usar la tecnología. Necesitamos personal que entienda cómo optimizar el movimiento para generar más energía sin riesgo de lesión. Además, el servicio de mantenimiento es crítico; si una máquina se estropea, no solo perdemos un puesto de entrenamiento, perdemos capacidad de generar luz.

10.4 El Local e Instalaciones

El espacio en Villa del Prado es un recurso estratégico. Al ser un local con buena orientación, aprovechamos la luz natural para reducir el consumo base, haciendo que la energía que generan los clientes tenga un impacto real y no sea solo algo simbólico.