

## **Recursos clave**

Nuestra empresa surge de una idea innovadora: crear un calzado deportivo versátil cuya principal característica sea la capacidad de intercambiar la suela según la disciplina deportiva que el usuario desea realizar. Esta propuesta nace de las experiencias personales nuestras —los socios vivimos todos en Valladolid, conocemos el mercado local y compartimos la visión de aportar un producto útil, sostenible y tecnológicamente avanzado—. La decisión de basar la operación en Valladolid también responde a razones de logística, economía y coordinación interna: al estar todos aquí, facilitamos la gestión diaria, reducimos costes de desplazamientos y podemos responder con agilidad a las necesidades operativas.

El primer recurso clave de la empresa es, por supuesto, el propio producto: el conjunto de zapatillas base, suelas intercambiables y la plantilla inteligente con chip integrado. La zapatilla en sí está diseñada para ser ergonómica, cómoda y resistente, fabricada con materiales ligeros pero duraderos que permitan un uso versátil para distintos deportes. El diseño modular de la suela significa que el usuario no necesita comprar múltiples pares de zapatillas para cada actividad (como running, baloncesto o senderismo); en su lugar, adquiere el calzado base y puede comprar diferentes suelas especializadas conectables con un sistema seguro y fácil de usar. Este modelo potencia la venta recurrente, porque las suelas son accesorios que el cliente comprará varias veces a lo largo del tiempo, generando ingresos sostenibles.

Además, las plantillas incorporan un chip con tecnología inteligente que se conecta con nuestro software y app móvil, permitiendo registrar métricas como pasos, tipo de zancada, intensidad del impacto en distintas zonas del pie o recomendaciones de cambio de suela según el deporte practicado. Esto no solo aumenta el valor percibido por el cliente, sino que también introduce una capa de diferenciación tecnológica frente a los productos tradicionales del mercado.

El segundo recurso clave es el espacio físico para operaciones, que en nuestro caso consiste en un almacén/logística central en Valladolid. Aunque la venta se realizará principalmente a través de una plataforma online de ecommerce, necesitamos un almacén real para gestionar el inventario de

zapatillas, suelas, plantillas y accesorios, procesar pedidos, devoluciones, gestionar los envíos con mensajería, y llevar a cabo el control de calidad interno. En Valladolid hay opciones de alquiler con precios reales que hemos analizado para estimar los costes:

**Alquiler de local en Pajarillos**  
450 €/mes 220 m<sup>2</sup> | 2,05 €/m<sup>2</sup> |

[Compartir](#) [Guardar favorito](#) [Contactar](#)



Foto  
6/21

21 fotos Mapa

Ampliar foto

**Alquiler de local en Pajarillos**  
450 €/mes 220 m<sup>2</sup> | 2,05 €/m<sup>2</sup> |

[Compartir](#) [Guardar favorito](#) [Contactar](#)



Foto  
18/21

21 fotos Mapa

Ampliar foto

Elegimos esta área industrial porque es una zona estratégica de logística en Valladolid y porque el coste de alquiler es competitivo comparado con otras ciudades de España, permitiéndonos destinar capital a otras áreas del negocio como marketing y tecnología. El uso de un almacén profesional y bien ubicado también mejora la eficiencia operativa, reduce los tiempos de preparación de pedidos y ayuda a cumplir con estándares de envío rápido, algo cada vez más valorado por los clientes online.

El tercer recurso clave es la plataforma online de venta y la tecnología asociada, que representa nuestro principal canal de interacción con la clientela. La tienda ecommerce no solo permite la presentación del catálogo completo de zapatillas, suelas y accesorios, sino también la integración con pagos seguros, gestión de inventario en tiempo real, y la interacción directa con la base de datos de usuarios. A través de la plataforma, el cliente puede ver recomendaciones personalizadas de suelas según actividad (basadas en los datos que proporciona la plantilla inteligente), acceder a promociones por fidelidad o suscribirse a campañas de venta cruzada. La tecnología digital también es estratégica para recoger datos que nos permiten mejorar continuamente el producto, el marketing y la experiencia de cliente.

Relacionado con esto, la marca y el diseño del producto son recursos intangibles pero de enorme valor. El branding consistente (naming, logotipo, identidad visual, mensajes de valores) y un diseño de producto que combine estética, ergonomía y funcionalidad son clave para posicionarnos en un mercado tan competitivo como el del calzado deportivo. Este recurso intangible contribuye directamente a la percepción de valor, la captación de clientes y la diferenciación de la marca frente a competidores tradicionales.

Finalmente, otro recurso fundamental es el equipo humano que conforma la empresa: profesionales responsables de gestión, administración, diseño, desarrollo de producto, atención al cliente y marketing digital. Un equipo sólido permite no solo operar eficientemente, sino también innovar, responder a necesidades del mercado e implementar estrategias de crecimiento y fidelización.

En resumen, los recursos clave de nuestra marca se articulan en torno a un producto innovador (zapatillas base, suelas intercambiables y plantillas inteligentes), un espacio físico para operaciones con alquileres reales en Valladolid alineados con nuestra capacidad financiera, una plataforma online potente, una marca y diseño claramente definidos, y un equipo humano capacitado. Cada uno de estos recursos contribuye de manera integrada a la viabilidad, escalabilidad y competitividad del proyecto en el mercado del calzado deportivo moderno.

## Actividades clave

Las actividades clave de la empresa engloban todos los procesos necesarios para diseñar, producir, comercializar y distribuir las zapatillas deportivas con suelas intercambiables y plantilla inteligente, garantizando la calidad del producto y la satisfacción del cliente.

En primer lugar, una de las actividades más importantes es la gestión de proveedores. La empresa se encarga de seleccionar, coordinar y mantener una relación constante con los proveedores de las zapatillas con plantilla inteligente y con el proveedor de las suelas intercambiables. Esto incluye la negociación de precios, plazos de entrega, volúmenes de producción y estándares de calidad, así como el control de que los productos recibidos cumplan con las especificaciones técnicas establecidas.

Una vez adquiridos los productos, se realiza la gestión del inventario y control de stock. Esta actividad consiste en la recepción de las zapatillas y suelas en el almacén alquilado, la verificación de cantidades y calidad, el almacenamiento adecuado según modelo y talla, y el seguimiento continuo del stock disponible para evitar roturas o exceso de inventario.

Otra actividad clave es la gestión del almacén y preparación de pedidos. Cuando un cliente realiza una compra a través de la tienda online, el pedido se procesa en el almacén, donde se seleccionan los productos solicitados, se empaquetan correctamente y se preparan para su envío. En esta fase se cuida especialmente la presentación del producto y la protección del calzado durante el transporte.

Paralelamente, la empresa desarrolla la gestión logística y de envíos, coordinando con las empresas de transporte para asegurar que los pedidos lleguen al cliente final en el menor tiempo posible y en perfectas condiciones. Esto incluye el seguimiento de envíos, la resolución de incidencias y la gestión de devoluciones cuando sea necesario.

Otra actividad fundamental es el desarrollo, mantenimiento y actualización del sistema tecnológico. Esto implica el funcionamiento del chip integrado en la plantilla inteligente, la recogida de datos biométricos y su correcta transmisión a la aplicación móvil o plataforma digital. También se realizan mejoras continuas del software para ofrecer datos más precisos, nuevas funcionalidades y una mejor experiencia de usuario.

La gestión de la plataforma online y la tienda web es igualmente una actividad clave. La empresa se encarga de mantener la web actualizada, gestionar el catálogo de productos, controlar los precios, asegurar la usabilidad del sitio y garantizar la seguridad en los pagos online.

Además, se desarrollan actividades de marketing y comunicación, que incluyen la creación de contenido para redes sociales, campañas de publicidad digital, colaboraciones con influencers deportivos y promociones comerciales. Estas acciones tienen como objetivo dar a conocer la marca, atraer nuevos clientes y fidelizar a los ya existentes.

La atención al cliente y el servicio postventa también forman parte esencial de las actividades clave. La empresa ofrece soporte antes, durante y después de la compra, resolviendo dudas sobre el producto, el uso de las suelas intercambiables y la interpretación de los datos biométricos. Asimismo, se gestionan devoluciones, cambios y garantías para asegurar una experiencia positiva.

Por último, la empresa realiza actividades de análisis y mejora continua. A partir de los datos de ventas, opiniones de clientes y uso del producto, se identifican oportunidades de mejora tanto en el diseño de las zapatillas como en las suelas, la tecnología y los servicios ofrecidos. Este proceso permite adaptar el producto a las necesidades reales del mercado y mantener la competitividad de la empresa.

