Recursos clave

Casco de esquí con visión para ventisca y sensor de alerta trasera

Qué necesitamos para que el negocio funcione

Para ofrecer un casco con visión avanzada y alerta trasera necesitamos, sobre todo, **tecnología, personas que sepan desarrollarla y dinero para ponerla en marcha**. Los agrupamos en cuatro tipos.

Tipos de recursos

Tipo	Recurso	Para qué lo necesitamos
Físicos	Prototipos y moldes del casco, componentes electrónicos (cámaras, sensor, batería), almacén y local de trabajo.	Fabricar, probar y almacenar el producto.
Intelectuales	Diseño y patente de la tecnología del casco, marca y logotipo, software del sensor y base de datos de clientes.	Proteger lo que nos diferencia y evitar que nos copien.
Humanos	Ingenieros de electrónica y software, diseñador de producto, responsable de calidad y seguridad, equipo comercial y de marketing.	Desarrollar el producto, venderlo y darle servicio.
Financieros	Capital inicial de los socios, financiación externa o subvenciones, y liquidez para pagar a proveedores.	Cubrir desarrollo, certificación, primera producción y marketing.

Los más importantes

1. La tecnología propia (visión y sensor), porque es lo que nos diferencia. **2. El equipo técnico**, que la desarrolla y la mejora. **3. La financiación**, imprescindible antes de empezar a vender. **4. La certificación de seguridad**, sin la cual no se puede vender un casco.

Cómo los conseguiremos

Con las aportaciones de los socios, ayudas y subvenciones para emprendedores, y apoyo de los proveedores y socios clave (fabricantes, laboratorios de certificación y centros tecnológicos) para no tener que tener todos los recursos por nuestra cuenta.