

- Actividades clave:
¿De qué manera podemos llevarlas a cabo?

. Hay que buscar un socio que este consolidado con la venta y distribución de material de seguridad

- Crear una campaña de publicidad dirigida a presentar el producto a los posibles distribuidores y hacer un estudio de mercado para ver que necesidades son prioritarias
- Un estudio de mercado para localiza posibles clientes, volumen de venta, localización, y cuantos estarían dispuestos a pagar por el producto (poder adquisitivos)
- Propuestas de valor: ¿Qué problemas, necesidades, beneficios podemos solucionar, satisfacer y aportar?

.Atendiendo a las preguntas podríamos localizar a un trabajador o a una visita en una zona de riesgo

.Satisfacemos la necesidad de tener localizado en todo momento a los trabajadores y a las visitas

.Menor riesgo de accidentes y fácil localización de trabajadores y visitantes