



Actividades clave:

Las actividades clave de la empresa son aquellas, que mediante la utilización de los recursos clave, harán funcionar el proyecto. En el caso de “HAMSCycles”, los **procesos clave** en el desarrollo de la idea, son aquellas relacionadas con la **producción y el servicio post-venta**.

A pesar de ser fundamentales, parte de estas actividades se **externalizarían** para **reducir costes**, como es la **fabricación** del producto. Además, no se poseen los conocimientos técnicos necesarios para su desarrollo.

Sin embargo, la **red de canales** encargados de la distribución y venta, quedaría **supervisada** por la empresa, incluso ofreciéndose de **forma directa**.

No obstante, una de las definiciones con las que nos gustaría definir el proyecto, es como **un producto con un servicio**, es decir, una potente oferta de servicios post-venta (**como se ha especificado en “Relación con el cliente”**). Para ello, es imprescindible que estas funciones, tanto de **gestión de actividades de Plataforma**, como de supervisión del producto sean llevadas a cabo **de forma directa** por “HAMS”.

Además, la marcada segmentación de clientes, obligaría a elaborar una compleja campaña publicitaria, muy específica en el caso del producto orientado a deportistas. El objetivo principal de la promoción sería transmitir los valores que lo caracterizan: **seguridad asequible**, y en la **efectiva transmisión de esta necesidad**, por medio de la **publicidad**, radica el posible éxito del producto.

En el siguiente **gráfico**, se ilustra de forma gráfica el orden de importancia de las diferentes actividades clave. En la cúspide se encuentra la actividad clave, que no se plantea externalizar. En la base, la que se considera más viable de externalizar.



Pirámide 1. Actividades clave.