

ACTIVIDADES CLAVE

Dentro de las actividades clave de nuestra empresa, caben destacar el diseño, la producción, la promoción y la venta.

Inicialmente, sabíamos que queríamos un diseño innovador, ya que la llave convencional que todos conocemos es un mecanismo de apertura que se lleva utilizando desde el siglo VII a.C. y creíamos que era hora de innovar en algo tan sencillo y a la vez tan útil en nuestra vida diaria.

Al darnos cuenta de que no teníamos los suficientes conocimientos necesarios como para llevar a cabo su diseño final y fabricación, nos centramos en la búsqueda de proveedores que apoyarán nuestro proyecto, encontrando así a Pulseras ID S.L., que es la empresa que llevaría a cabo el diseño final de la pulsera y todos los procesos necesarios para el desarrollo de la misma, ya que aportan los conocimientos y experiencias de los que nosotros, en un principio, carecemos. También contamos con el apoyo de INTUYA España, que es la empresa que desarrollaría el software de creación y gestión de las frecuencias. Además, Robotics S.A se encargará de la creación del sistema anclado en la puerta y que se activará con las pulseras de radiofrecuencia.

También buscamos un local que estuviera en una zona céntrica de la ciudad y de fácil acceso, para así facilitar a los clientes la ubicación de nuestra tienda física.

La promoción y la venta se conseguirá a través de medios como redes sociales y páginas web. Además, nosotros tendríamos nuestras propias cuentas de Instagram, Twitter y Facebook, así como una página web desarrollada especialmente por y para nuestra empresa en la que los usuarios podrán adquirir nuestro producto.

Contaremos con una tienda física. Además, tendremos una cuenta como vendedor en Amazon que nos permitiría llegar a más clientes, con lo que nuestro bien podrá adquirirse en un ámbito local, nacional e internacional.

A continuación llega la fase de entrega, es decir, cómo entregamos la proposición de valor a nuestros consumidores, o de manera más sencilla, cómo les damos aquello que han comprado. Keytek llegará hacia su clientela por medio de distribuidores como SEUR, DHL o FedEx.