



## Actividades clave

Las actividades claves son vital para nuestra **propuesta de valor**. Entonces para que las actividades llenen dicha propuesta, en los diferentes canales de distribución, en las relaciones con los clientes que hemos creado y sean fuentes de ingresos para la empresa, podemos dividirlos por categorías:

**Producción:** Están relacionadas con el diseño, la fabricación y la entrega de un producto en grandes cantidades o con una calidad superior. Nuestra producción será productos de la huerta: verduras, legumbres, frutas y agua, principalmente.

**Solución de Problemas:** Son las actividades encaminadas a la búsqueda de soluciones nuevas a los problemas individuales de cada cliente. Para ello, vamos a realizar un pequeño análisis de mercado con un test que nos permitirá conocer los problemas alimentarios de nuestros clientes potenciales y poder encontrar la solución.

**Plataforma/red:** Los modelos de negocio diseñados con una plataforma como recurso clave dependen de las actividades clave relacionadas con la plataforma o la red. Las redes, las plataformas de contactos, el software e incluso las marcas pueden funcionar como una plataforma. Nuestra empresa ofrece información a través de:

- Las redes sociales: Instagram, twitter, Pinterest, etc.
- La página web: [www.mollisalaempresa.com](http://www.mollisalaempresa.com)