



## 8.- ACTIVIDADES CLAVE

**¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro producto funcione?**

La actividad clave de nuestro proyecto es la producción e implantación en el mercado de nuestro dispositivo. Podemos venderlo ya incorporado a cualquier tipo de calzado o individualmente, además de sus correspondientes recargas.

Para hacer realidad nuestra idea, contactaremos con clínicas de podología, laboratorios y fabricantes de calzado.

### **Actividades externalizables:**

Administración en general: Contrataremos los servicios de una gestoría.

La gestión de nuestra patente se la encargaremos a un Agente de la Propiedad Industrial, estudiando el coste que supone registrar nuestra idea por niveles territoriales (nacional, europeo, internacional).

Producción:

- Clínica/s de podología que nos hagan llegar a sus pacientes como clientes potenciales.
- Laboratorio encargado de elaborar la composición que combata el problema de podobromhidrosis que sufren nuestros clientes además del agradable aroma que quedará en el calzado.
- Tienda o fabricante de calzado encargado de acoplar el aerosol al zapato para aquellos clientes que compren el lote completo de nuestro producto.

A todos se les ofrecerá la opción de ser socios, inversores, colaboradores, etc. a cambio de una aportación económica o laboral.

Reparto a domicilio: Servicio contratado para las venta de nuestra tienda online u para ventas a mayoristas.

Venta en establecimientos autorizados: Gimnasios, ortopedias, zapaterías, farmacias, parafarmacias, etc.

### **Actividades no externalizables:**

Marketing y venta:

Actividades

- Consideramos que nuestros clientes principales serán:
  - Padres con hijos próximos a la adolescencia o ya en ella, conscientes del problema de olor que éstos tienen y que, además de lo desagradable que resulta cuando se descalzan en casa, les preocupan los complejos que pueden aparecer en sus hijos.
  - Deportistas de todas las ramas, preocupados por su salud, que desean cuidarse por encima de todo y quieren combatir el mal olor surgido durante y después de su práctica deportiva.
  - Personas de todas las edades que durante todo el año, y en particular en verano, desean combatir la sudoración de sus pies intentando evitarla y cambiarla por un olor agradable.



“Salud y frescor para nuestros pies”

AEROZAP



No obstante, realizaremos un estudio de mercado para detectar cuáles serán nuestros clientes potenciales más inmediatos y nos centraremos en ellos. Con este público podremos conseguir ventas de manera más rápida y a ellos dirigiremos inicialmente nuestras campañas publicitarias.

- Organizaremos visitas personalizadas para dar a conocer nuestro producto, en principio sólo en la Comunidad de Madrid. Sólo para grandes clientes potenciales, visitaremos a nivel nacional. Posteriormente ampliaremos horizontes.
- Asistiremos a exposiciones, ferias, etc. del sector deportivo, farmacéutico, calzado, etc. en las que daremos a conocer nuestro producto y conseguiremos contactos.
- Nuestra página web y las diferentes redes sociales en las que estaremos presentes como Facebook e Instagram, facilitarán la venta online y ayudarán a que nuestro negocio no se limite al territorio de Madrid, ni si quiera sólo al nacional, sino que podremos hacer llegar nuestro AEROZAP a cualquier lugar del mundo (negociando los costes de envío). Nuestro canal en Youtube también ayudará bastante porque en él explicaremos el funcionamiento de nuestro producto mediante un tutorial.
- Intentaremos conseguir la colaboración de clínicas médicas, laboratorios y fábricas de calzado para que ofrezcan nuestro producto, ayudándonos así a introducirlo en el mercado.
- Garantía de 3 meses en nuestros productos.
- Seguimiento personalizado de nuestros clientes, atención del buzón de sugerencias y reclamaciones, etc. El servicio de atención al cliente estará disponible las 24 horas del día.

