

ACTIVIDADES CLAVE

Definitivamente, este aspecto de nuestro proyecto es uno de los fundamentales, ya que nos permite resolver detalles relacionados con recursos, capacidades, y actividades necesarias para llevar a cabo nuestro producto, llenando las expectativas de los clientes.

En cuanto a la producción, en este aspecto cabe resaltar que nuestros proveedores nos abastecerán de las bolsas EcoBag ya hechas con materiales biodegradables o duraderos. Con esto nos ahorraríamos el coste que tendríamos en cuanto a tener una fábrica física.

Teniendo en cuenta lo antes propuesto, enumeramos los siguientes puntos para llevar a cabo la ejecución de nuestro modelo de negocio y que funcione con éxito:

- **Producción:** Nuestro producto se adapta a la necesidad social de producir un material menos dañino para el medio ambiente, sin dejar de lado la calidad y el diseño.

Nosotros nos encargamos de diseñar y estudiar nuestro producto para que, de manera simultánea, nuestros proveedores lo fabriquen y nos lo reenvíen ya hecho. Lo compraremos en grandes cantidades para ahorrar en el precio de compra.



- **Solución de problemas:** Los problemas básicos que desarrolla nuestro producto con respecto a los clientes o consumidores, es que, en un principio, no estará tan comercializado y al momento de venderlo será un producto de bajo conocimiento ya que se abre camino en un nuevo mercado ecológico.

Lo ventajoso de esto es que estamos ante una sociedad concienciada y orientada a lo ecológico así llegará a este cliente con esta moralizado en el cuidado del medioambiente.

Otro punto a resaltar es que tiene escasa penetración en el mercado, pero tenemos alto potencial de conocimiento en este ámbito.

La oferta para artículos ecológicos con relación a los vehículos es escasa, pero la demanda muy elevada, ahí es donde nosotros actuamos y proporcionamos nuestro producto.

- **Plataforma/Network:** Este punto es muy importante ya que nos presta el servicio de conectar con el público de manera más directa y fácil. Vamos a tener una plataforma para que, de esta manera, los clientes puedan aprovechar la ventaja de adquirir nuestro producto de manera rápida y sencilla.

Además, a través de esto, podremos hacer un conteo de cuantas personas quieren comprar lo que ofrecemos, saber cuáles son sus necesidades y para que los usuarios tengan la información necesaria para que la compra sea lo más amena posible.

Además, implementaremos un software de asistencia (como por ejemplo SAP) en nuestras oficinas para poder facilitarnos el trabajo a nosotros, siendo esta una pieza clave para ayudar con el desarrollo de nuestras ventas y tener organizado todo mientras trabajamos sincronizadamente.

Por último, crearemos una aplicación móvil ya que es lo que la gente usa más habitualmente y poder estar conectado con la APP para estar informados con ofertas mediante notificaciones.

