

8. Actividades clave

En este apartado debéis identificar las acciones que debe realizar vuestra empresa para conseguir que su modelo de negocio funcione.

DISEÑO DEL PROYECTO

- En primer lugar debemos plantear la idea de negocio, hacer estudios de mercado.
- Con estos datos procederíamos a pulir el diseño del producto y sus posibles variantes.
- Una vez consolidada la idea de negocio y estudiado el proyecto nos encargáramos de encontrar la financiación necesaria para el comienzo del proyecto empresarial, ya sea mediante ahorros, préstamos o inversiones.

PRODUCCIÓN

- Dicha financiación se invertirá en la infraestructura necesaria para la fabricación del producto, mano de obra, materiales, y campañas publicitarias simples, en las que se dé a conocer el producto.

En este punto la empresa crearía su propia imagen corporativa, con la que darse a conocer, se entablarían relaciones con posibles distribuidores, instaladores, etc.

COMERCIALIZACIÓN

- A la hora de recibir un pedido, ya sea telefónicamente, por la web o mediante correo electrónico, este se estudiará y se tratará como un proyecto personalizado, analizando las dimensiones y la localización.

Se planteará un presupuesto al cliente, que si es aceptado pasará a la fase de producción y posterior distribución.

POSTVENTA

- Con los primeros pedidos la distribución e instalación correría por cuenta propia para así abaratar costes y entablar un contacto más directo con el público, consiguiendo así datos de campo para solucionar posibles problemas y buscar facilidades para el cliente.
- Cuando el producto fuese más conocido y los pedidos más numerosos, serían los comerciales e instaladores los encargados de tener ese contacto con el cliente y transmitir el feedback a la empresa.