

8 . ACTIVIDADES CLAVE

Una vez tengamos el dinero, el local y los empleados, pasaríamos a las fases de desarrollo.

- Desarrollo de la aplicación: Juntamos a todo el equipo técnico para crear el software que será el producto principal de nuestra empresa: modelaje 3D, diseño, programación...
- Búsqueda de cliente: Recurrimos a la publicidad para buscar el cliente y, además, contactaríamos a un grupo de empresas que podrían ser nuestros clientes principales.
- Demostración del producto: En caso de estar interesadas ciertas empresas, realizaríamos una pequeña presentación del producto, así como una prueba de dicho software al directivo de la empresa interesada.
- Contrato: Se firma un contrato con las empresas interesadas en la compra del producto donde se establece un importe inicial seguido de un pago anual por el software.
- Envío: Se envía el equipo físico (gafas) a la sede o establecimiento de la empresa que ha adquirido el producto. La aplicación ya estaría instalada en el equipo.

La actividad más importante es el **desarrollo de la aplicación** dado que nuestro modelo de negocio no se podría llevar a cabo sin ello, sin menospreciar al resto de actividades, dado que sin ellas no se podría llevar a cabo nuestra proposición de valor.

NUESTRO TIPO DE ACTIVIDADES CLAVE SE CENTRA EN LAS TRES FORMAS:

- Plataforma o red: El contacto con el cliente se realiza por internet (E-Mail, Videollamada...).
- Solución de problemas: Solucionamos problemas a empresas facilitando su trabajo y ahorrando su tiempo.
- Producción: Producimos un software completamente nuevo para realización de escenarios holográficos.