

Actividades clave

- Fases.
 - Alquiler.
 - Obtener el equipo.
 - Asegurar el equipo (robos, caídas, siniestros...)
 - Hacer saber al cliente de que tenemos el equipo.
 - Alquilarlo al cliente.
 - Cobrar por el alquiler.
 - Recepción del equipo.
 - Cursos formativos.
 - Obtener formación para impartir cursos.
 - Hacer saber al cliente que impartimos cursos.
 - Distribución e impartición de los cursos.
 - Cobro de los cursos.
 - Revelado.
 - Recibir el carrete del cliente.
 - Procesar el carrete adecuadamente.
 - Cobrar por el servicio de revelado.
 - Entrega del producto final (digital y/o físico)
- Tipos.
 - Solución de problemas.
 - Revelado.
 - Venta y alquiler de equipo.
 - Cursos

La actividad principal es sin duda el alquiler de equipo, ya que a pesar de ser la actividad que más inversión requiere, es la más rentable.