

## **ACTIVIDADES CLAVE**

Para poder conocer cómo repercutirá en un futuro la actividad de la empresa en el mercado, es indispensable conocer las **actividades o gestiones** que se realizarán en el proceso de creación del producto.

En primer lugar, se contactará con los principales **proveedores** para poder conseguir los diferentes medios necesarios para la fabricación del producto, como pueden ser la relación contractual con proveedores tecnológicos y organizaciones financieras. Por lo que, de esta manera, se conseguirán tanto los recursos materiales como los recursos económicos necesarios.



Además, se visualizarán previamente otros **recursos humanos** indispensables para que el modelo de negocio previsto funcione. En este punto, habrá que estudiar quiénes pueden encajar como representantes del producto en cuestión, como gestores de venta o como profesionales en la tecnología actual.

Por otro lado, se dará el visto bueno para la **creación de un lote limitado** de gafas antidiscriminación para poder presentarlo en las diferentes plataformas y a los clientes potenciales.



En tercer lugar, para poder **dar a conocer el producto** se crearán diferentes perfiles en las redes sociales elegidas (Twitter, Instagram y Facebook) junto con la página web propia de las gafas antidiscriminación en la que se encontrarán apartados como sus características principales, sus tarifas, el método de contacto con la empresa y etc.



Relacionado con lo anterior, la **página web** contará con una comunidad virtual para poder solucionar los posibles problemas que pueden llegar a tener los clientes, tanto por parte de la empresa como por parte de otros usuarios.

También, se planificarán las reuniones para **enseñar el producto** a los clientes. Para ello, se creará una presentación atractiva, llamativa y visual para convencer de la necesidad de comprar el producto.

Por último, se establecerán los parámetros para la **distribución del producto** con la empresa de transporte elegida. En principio, será DHL, pero tampoco se descarta un estudio de las mejores posibilidades de distribución.



Cabe mencionar que se contratará una **póliza de seguro** para tener cubierto al 100% la empresa y el producto creado.