



9. Actividades clave.

Dentro de nuestras actividades clave lo hemos dividido en diferentes apartados.

- Dado nuestro producto tenemos una zona de cría para el caracol, con la capacidad de empezar a vender diferentes especies de caracoles, depende de lo que requiera el comprador. Podemos vender el caracol común con mayor o diferente sabor, tamaño y calidad del producto. Así, como un caracol más especial, más único, más para platos de alta cocina. Es un caracol de calidad a un precio que se merece.
- El control de calidad estará realizado por uno de nuestros trabajadores, sabiendo que todo el producto no está contaminado, por agentes químicos o naturales, bien conservado y fresco para su consumición.
- Los productos que se comercializarán se dividen en: Caracoles: - Helix Aspersa (media): caracol común de jardín, que es el más utilizado en los criaderos por su rusticidad, resistencia, fecundidad, adaptación al cautiverio, rápida evolución y capacidad de adaptabilidad a los diferentes climas. Es la especie comestible más consumida: -Otala Latea: cabrilla.



- Además de subproductos como caviar, paté, etc. Para llegar a obtener el producto para la venta serán necesarios una serie de procesos por etapas.





- Según los expertos el “sistema mixto” es el más recomendable para nuevos emprendedores. Este sistema se caracteriza porque parte del proceso productivo se desenvuelve en ambiente controlado y parte se desenvuelve al aire libre o en invernaderos. La mayor ventaja de este método es que combina la ventaja del sistema abierto de menores costes durante el período de actividad natural del caracol e incorpora la utilización del local cerrado que modifica el ciclo natural evitando la hibernación de las crías, reduciendo el tiempo de engorde.
- El primer paso será la formación del plantel de reproductores, para el cual existen dos caminos: comprar reproductores con certificación sanitaria, edad y garantía de postura o recolectar caracoles de la naturaleza para formar el plantel.
- En el segundo caso la inversión inicial es menor que aunque conlleva más tiempo y complicaciones. Aquí comenzaría la etapa del proceso de cría y selección, según tamaño, conformación de la concha y estado general. Entre 30 y 45 días después, obtendremos las primeras crías que pasaremos a los contenedores diseñados para ellos; 30 días después son trasladados a la sección segunda fase de cría donde estarán aproximadamente 60 días.
- A continuación, pasaríamos a la última fase, de engorde o cebo, hasta obtener tamaño y peso comerciales. Esta última etapa se demora unos cuatro meses. En total, unos ocho meses para completar la producción. Según consultas a expertos, se puede empezar con un número aproximado de 1.000 animales, ya que suele haber pérdidas por mortandad y deficiencias de crecimiento. No es aconsejable iniciar el proceso de cría comercial sin antes haber realizado varias experiencias que nos permitan conocer los tiempos del animal.
- Nuestra estrategia de marketing principalmente se basa en redes sociales, dado que somos una pequeña empresa y jóvenes emprendedores, podemos diseñar una página web y que este redirigida desde diferentes perfiles de redes sociales para darnos a conocer y darnos visibilidad. También tenemos pensado realizar publicidad en periódicos y televisión más adelante.
- Los servicios de atención al cliente: los clientes podrán llamarnos a un número de teléfono de la empresa, pudiendo intentar solventar los problemas del cliente.