

ACTIVIDADES CLAVE

*Naroa Monasterio, Markel Gómez, Anne Chapado,
Leire Rodríguez y Janire Feijóo*

En este documento del lienzo de negocio vamos a definir cuales son las actividades que se llevarán a cabo en la empresa. En primer lugar hemos de mencionar que nuestra empresa se clasifica como una empresa manufacturera, por lo que nuestra actividad clave será la producción del dispensador de pastillas. Sin embargo, esta no será la única actividad que desarrollará la empresa, sino que también llevará a cabo otras actividades que se verán desarrolladas a lo largo de este documento. Estas se dividirán en dos segmentos. Por un lado se encuentran las actividades externalizables y por otro las actividades no externalizables.

En primer lugar, es preciso definir cuáles son las actividades no externalizables. Estas son aquellas que no pueden delegarse a otra empresa, ya que constituyen el núcleo de esta. En nuestro caso, las actividades no externalizables se resumen en la fabricación, la programación y el diseño del dispensador. Dado que esta actividad es la que diferencia a nuestra empresa, dar a conocer su procedimiento tendría nefastas consecuencias en la continuidad de la empresa, puesto que significaría la eliminación del distintivo de la misma. Por otro lado, otro de los procesos esenciales para la empresa es el diseño de la máquina. Si bien es cierto que para este proceso hemos elaborado un primer boceto, el diseño detallado sería realizado mediante plataformas digitales como Catia V5 (un programa de diseño a nivel técnico).

Una vez realizado de forma detallada el diseño del producto, se iniciaría la elaboración del mismo, comenzando por la realización de aquellas piezas que no provengan de materiales reciclados (siendo previamente medidas para ser fieles al diseño). Esta parte de la producción será una de las más importantes, si no la más, ya que sin un producto de calidad será difícil sacarlo al mercado. Afortunadamente, hoy en día la tecnología está muy desarrollada, por lo que este proceso será más sencillo de realizar. Además, gracias a los conocimientos de nuestra plantilla, podremos llegar al modo de fabricación más óptimo y rápido.

No obstante, los primeros modelos serán elaborados de manera artesanal, aunque se empleen herramientas básicas. Esto se debe a que no queremos comenzar con grandes máquinas, puesto que generarían una deuda que posteriormente no podría ser cubierta. Sin embargo, a largo plazo, el producto podría tener más demanda por lo que posteriormente se podría adquirir maquinaria que no solo aceleraría el proceso sino que también abarataría los costes.

Por otro lado, la propia empresa será la encargada de impartir una serie de cursos formativos a las farmacias interesadas en el comercio de nuestro producto. Cómo RingPill es una empresa

de nuevo surgimiento, resulta esencial, que los trabajadores en el sector farmacéutico reciban una formación acerca del mecanismo del dispensador de pastillas, ya que serán ellos quienes lo repongan cuando el depósito de pastillas se vacíe. De este modo, no solo conseguimos enseñar cómo funciona nuestro producto, sino que también lo damos a conocer en el sector mercantil. Ésta también estaría categorizada como una actividad no externalizable, puesto que no hay nadie mejor que nosotros para dar a conocer el funcionamiento de nuestro producto. Por ello y para lograr tener una fuente de ingresos diferente a la de la venta del producto, intentaremos impartir estos cursillos de manera continuada (en la medida que nos sea posible).

Asimismo, como se ha mencionado en la [Propuesta de valor](#), la empresa ha elaborado una serie de perfiles en las plataformas como [Instagram](#) o [YouTube](#), así como una dirección de correo electrónico (dispensador.ringpill@gmail.com). Además las herramientas de marketing han sido elaboradas de manera interna, con el fin de reducir los máximos costes posibles. Entre dichas herramientas de marketing encontramos los vídeos e imágenes publicados en Instagram y en YouTube, nuestra [página web](#) y los carteles que se colocarán en las farmacias asociadas a nuestra empresa (el cartel publicitario se puede visualizar tanto en [Relación con los clientes](#), como en la página web mencionada anteriormente). Todo ello está ya elaborado antes de que el producto se haya situado en el mercado. Además, para su elaboración no se ha precisado de ningún tipo de intervención externa; sin tener en cuenta los programas online como Canva, Illustrator o Sites entre otros, en los que hemos elaborado tanto la web como las ilustraciones requeridas para carteles o la misma página y como el logo de la empresa.

Como se ha mencionado en el párrafo anterior, la empresa llevará a cabo una serie de actividades de plataforma o de red. A pesar de que éstas no serán nuestra actividad principal, serían esenciales para la captación de clientes. Por otro lado, para que la empresa disponga de una página web, un perfil de Instagram y un canal de YouTube eficientes y que cumplan con su propósito, deberán de estar en constante actualización, ya que su objetivo principal es dar a conocer tanto el producto como la empresa en sí y éstos pueden ser modificados de vez en cuando para adaptarse a las necesidades de sus clientes. Por todo ello, la renovación de estos recursos digitales será una parte de las actividades clave de suma importancia.

No obstante, si bien es cierto que todas las actividades que se han mencionado previamente se llevan a cabo por nuestra empresa con el fin de reducir lo máximo posible los costes adicionales, cabe mencionar que habrá una única actividad que será llevada a cabo por una empresa externa. Esta empresa en cuestión será una compañía de transporte que estará encargada de la distribución de nuestro producto, el dispensador RingPill.

Finalmente, ha de tenerse en cuenta que la empresa llevará a cabo numerosos procesos de negociación. Estos procesos tendrán tres objetivos principales. En primer lugar, desde RingPill trataremos de llegar a acuerdos con el servicio de Sanidad del País Vasco, con el fin de conseguir subvenciones para la adquisición de nuestro producto por parte de dos sectores concretos de la sociedad. En segundo lugar, se establecerán acuerdos con diferentes empresas con el fin de conseguir las piezas de residuos informáticos. Por último, desde la

empresa RingPill deberemos llevar a cabo un proceso de negociación con cada una de las farmacias que pretendemos convertir en punto de venta de nuestro producto.

En definitiva, nuestra actividad clave será la producción, pero no será la única actividad que se realice desde la empresa. Las estrategias de marketing también serán desarrolladas desde la misma y la negociación será llevada a cabo por sus empleados más indicados para esta acción. Finalmente, existe una actividad clave con gran importancia en la empresa que será realizada por otra empresa externa: el transporte de nuestros dispensadores de pastillas.