

## ACTIVIDADES CLAVE

Para que nuestro modelo de negocio funcione debemos realizar una serie de actividades que desarrollen nuestra proposición de valor, llegar hasta nuestros clientes relacionándonos con ellos de forma adecuada de modo que nos permita generar ingresos. Como punto de partida, nuestro modelo de negocio se basa en actividades de plataforma o red, ya que todo el proyecto se desarrolla a través de una aplicación. Nuestras actividades claves son las siguientes:

- **Diseño del dispositivo:** Encargamos a un estudio de ingeniería la tarea de diseñar nuestro reloj por un presupuesto de 20.000€. Una vez diseñado prescindiremos de su servicio pues solo los necesitaremos para diseñar nuestro producto. Tras haber patentado el diseño, le encargamos a la empresa Fitbit que fabrique nuestro reloj siguiendo las instrucciones que les daremos.
- **Desarrollo y actualización de la app:**  
En esta actividad se produce el diseño, maquetación y actualización de la aplicación, es decir, se trata de los procesos por los cuales se le dará vida a la aplicación, creándose y transmitiendo los datos de las constantes vitales del portador del reloj. También se ha de llevar un seguimiento diario del portador, es decir, se realizará un informe diario con todos los datos y alteraciones que se han ido produciendo a lo largo del día. Para ello nos apoyaremos en nuestro propio equipo de diseñadores informáticos, los cuales serán especialistas que contrataremos para que realicen el diseño y establezcan cuando se produce una alteración u otra.
- **Mantener relación con los usuarios indirectos de la aplicación:**  
Consiste en crear una asistencia lo más cercana posible con los usuarios indirectos, informándoles lo más rápido posible de cualquier alteración. Esta actividad es lo que hará crear un vínculo de confianza y tranquilidad entre los usuarios indirectos y la aplicación, recibiendo una atención individualizada y dedicada en todo momento al portador del reloj. Para ello, los clientes podrán indicar cómo les está resultando la aplicación y plantearnos dudas o quejas sobre el funcionamiento a través de la página web.

- **Búsqueda y mantenimiento de los puntos de venta:** como hemos indicado en el apartado de canales, contactaremos con nuestros socios mediante mensajería empresarial, correo electrónico o teléfono con el propio equipo Noesis. En segundo lugar, nuestros potenciales clientes son personas de edad avanzada por tanto los puntos de venta serán aquellos cuyos clientes se ajusten a la descripción como ortopedias.