

8.Actividades clave

Las actividades que consideramos importantes para desarrollar nuestra propuesta de valor son sobre todo la comunicación y expansión de nuestro proyecto

Las actividades que debemos realizar durante nuestro proceso de creación de la empresa son los siguientes; en primer lugar debemos contactar con la empresa con la que vamos a colaborar que será ESSENIUM empresa de material ortopédico y FeiYang Medical que es una empresa que crea bastones y más objetos que ayudan a la salud . En segundo lugar, una vez hayamos llegado al acuerdo con la empresa, patentamos la idea y ellos la desarrollarán dándonos nuestros beneficios correspondientes. Después, acondicionamos nuestro local y cuando terminemos nuestro local comenzaremos a realizar contratos y entrevistas a las personas necesarias en nuestra empresa. Una vez tengamos toda la empresa y los trabajadores organizados, comenzaremos con la fabricación de nuestros primeros productos, en total tendremos una producción de 500 bastones inteligentes en el año 2023. A medida que pase el tiempo y vayamos generando más dinero comenzaremos a hacer más bastones inteligentes.

Procesos clave

Sin duda la actividad clave de nuestra empresa es la programación de los bastones, necesitamos a una persona con gran conocimiento acerca de las nuevas tecnologías y sobre todo de los software más avanzados digitalmente. Por otro lado, el embalaje es otra actividad clave.

Años	Número de ventas estimadas	Lugar de venta	Publicidad utilizada
1º año	500	Únicamente Castilla y León	Periódico y televisión
2º año	2000	Castilla y León y comunidad de Madrid	Periódico, televisión y redes sociales: Facebook y Twitter
3º año	5750	Castilla y León, Madrid y ciudades principales como Bilbao, Barcelona, Valencia y Sevilla	Periódico, televisión y redes sociales: Facebook y Twitter
4º año	7000	A todo el territorio peninsular	Periódico, televisión y redes sociales: Facebook y Twitter



En esta tabla se explica nuestras expectativas y aproximaciones respecto al crecimiento de la empresa y de la clientela. Si se cumple el número de bastones producidos, nuestro plan pasa por ampliar mercado en ciertas partes de España hasta abarcar todo el territorio.

Al igual que en la mayoría de empresas, los primeros años son los más difíciles para adaptarse al mercado por eso hemos optado por reducir gastos en la publicidad durante el primer año.

Una vez que ya tenemos ingresos estables planteamos una expansión a la capital en la cual invertiremos muchos fondos para abarcar más clientela, a partir de este momento de forma paulatina por el país.