

ACTIVIDADES CLAVE

En primer lugar estaría la fabricación. Para producir una bombilla inteligente implica. La colaboración con fabricantes de chips y componentes electrónicos para garantizar un rendimiento eficiente, empresas de conectividad para integrar tecnologías como Wi-Fi o Bluetooth, y desarrolladores de software para crear interfaces de usuario intuitivas y sistemas de control avanzados. Además, la colaboración con expertos en ciberseguridad es esencial para garantizar la protección de datos y la seguridad de la bombilla inteligente.

Respecto al apartado de ventas, estas incluyen minoristas y distribuidores para la comercialización y venta directa al consumidor, plataformas en línea para la venta a través de comercio electrónico, y posiblemente colaboraciones con empresas de tecnología para integrar la bombilla en ecosistemas domóticos más amplios. También sería beneficioso asociarse con servicios de instalación o proveedores de hogares inteligentes para facilitar la adopción y configuración de la bombilla por parte de los usuarios. La asociación con empresas de marketing y publicidad también sería clave para promover nuestro producto y llegar a un público más amplio.

Entre nuestros clientes potenciales se pueden incluir fabricantes de dispositivos domóticos, empresas de tecnología y electrónica de consumo, así como proveedores de servicios de energía o compañías de iluminación. Colaborar con minoristas y plataformas de comercio electrónico para la distribución directa al consumidor y asociarse con empresas de domótica para integrar la bombilla en sistemas existentes también serían estratégicos. Además, la cooperación con empresas de servicios públicos o programas de eficiencia energética podría ser clave para promover las ventajas de ahorro de energía de la bombilla inteligente.

Dentro de la Distribución del producto podrían incluir cadenas minoristas de electrónica, tiendas de mejoras para el hogar, plataformas de comercio electrónico, distribuidores especializados en productos de iluminación y socios de canales que se centren en la domótica y tecnología para el hogar. Establecer colaboraciones estratégicas con estos socios permitiría una mayor visibilidad y accesibilidad para los consumidores, facilitando la distribución efectiva de las bombillas inteligentes en diversos canales de venta.