

ACTIVIDADES CLAVE



Lo más importante que debemos hacer es seguir al pie de la letra el proceso de nuestro producto, y ver las reseñas de los clientes para ver lo que podemos mejorar y lo que no.

Las actividades clave se dividen en tres partes, aunque hay más actividades y procesos clave que influyen, las tres más clave son:

- **Producción:** Diseño y desarrollo del producto.
- **Solución de problemas:** Se establece una línea de contacto con el cliente para poder ayudarlo con preguntas y problemas relacionados con el producto.
- **Actividades de Plataforma o Red:** Es una actividad que se hace total o parcialmente por el internet, suele ser la actividad clave de las empresas de software o de aplicaciones en la nube, por eso esta actividad no nos influye tanto.

Las actividades más “clave”, en nuestra empresa serían la producción y la solución de problemas, ya que es muy importante llevar un correcto desarrollo y diseño del producto, además de tener a los clientes contentos y ayudarles con los problemas es importante para poder fidelizarlos y lograr hacer que atraigan a más gente.



En cuanto a las actividades que pueden externalizarse, se encuentra la fabricación, (la externalización consiste en la contratación de un proveedor para que haga el trabajo que se hacía anteriormente en la misma empresa (la tuya)), nuestro producto solo tiene 2 fases:

1. **Fabricación**
2. **Venta**

Se puede externalizar la fabricación porque es sencillo, consiste en meter el chip NFC en un balón ya prefabricado y en ponerle nuestro logo al balón, se puede confiar en un proveedor para que lo haga y así solo dedicarnos a la venta.



Hay veces que un negocio no se puede delegar debido al “know-how” que, traducido, sería “saber cómo”, esto nos da a entender que hay cosas que solo el sujeto que realiza la acción sabe hacer, por lo tanto, no podríamos dejar el negocio en manos de otro, ya que, si no está acostumbrado a hacer esa actividad, no podría saber cómo hacerla y podría poner en riesgo el negocio.

Otras actividades y procesos clave a tener en cuenta son:

- **Investigación de mercado:** Se realiza una investigación del mercado para saber cuáles son las necesidades y preferencias de los consumidores.
- **Pruebas del producto:** Se realizan pruebas del producto para garantizar que cumple las expectativas deseadas.
- **Marketing y publicidad:** Se investigan los medios posibles para determinar el más eficiente al publicitar nuestro producto para que llegue a más personas.
- **Colaboración con fabricantes:** Se establecen relaciones con fabricantes y distribuidores confiables para poder tener nuestro producto a mejor precio y tener siempre stock disponible, además de tener un envío mejor y más seguro al tener una buena relación con el distribuidor.
- **Cumplimiento de seguridad:** Hay que asegurarse de que nuestro producto cumple con todas las regulaciones y estándares de seguridad aplicables.