

8. Actividades clave

Para que nuestra empresa funcione, es importante enfocarse en los siguientes aspectos clave:

1. Investigación de mercado:

Comprender las necesidades y preferencias del mercado objetivo.

2. Desarrollo de productos innovadores:

Crear proyectores de realidad 3D de alta calidad y con características diferenciadoras.

3. Estrategia de marketing efectiva:

Promocionar los proyectores de manera atractiva y llegar a los clientes potenciales.

4. Atención al cliente:

Brindar un excelente servicio postventa y soporte técnico.

5. Alianzas estratégicas:

Colaborar con otras empresas del sector para ampliar el alcance y las oportunidades de negocio

En cuanto a las actividades clave de nuestra empresa se pueden incluir la fabricación de componentes especializados para los proyectores, pruebas de calidad de los proyectores de realidad 3D, así como el desarrollo y mejora continua de la tecnología de proyección.

La resolución de problemas técnicos podría implicar el análisis detallado de fallos en los proyectores, el desarrollo de soluciones efectivas y la implementación de medidas correctivas.

Respecto a las actividades de plataforma, la empresa podría estar involucrada en la creación y mantenimiento de una plataforma para la distribución de contenido en 3D, actualizaciones de software y soporte técnico para los usuarios finales.

- **Actividades y procesos clave que nuestra empresa llevará a cabo para producir la propuesta de valor.**

Para producir la propuesta de valor en nuestra empresa, es importante llevar a cabo actividades y procesos clave que destaquen el propósito y la calidad de nuestro producto.

Establecemos una prioridad entre estas actividades y procesos clave dependerá de la estrategia y recursos disponibles en nuestra empresa.

Algunas de las actividades y procesos clave que podríamos incluir son:

1. Investigación de mercado para comprender las necesidades y preferencias de nuestros clientes
2. Desarrollo y diseño de proyectores de realidad 3D innovadores y de alta calidad.
3. Establecimiento de alianzas estratégicas con proveedores de tecnología y componentes.

4. Implementación de estrategias de marketing para comunicar la propuesta de valor a nuestros clientes potenciales.
 5. Garantizar un servicio a nuestro cliente excepcional para respaldar la propuesta de valor.
- La prioridad entre estas actividades dependerá del enfoque de nuestra empresa, sus capacidades internas y las oportunidades del mercado.