

8. ACTIVIDADES CLAVE

- **Producción:** La producción de nuestro producto se dividirá en dos partes:

Estos equipos colaborarán estrechamente para garantizar que la infraestructura y las soluciones tecnológicas de la organización sean eficientes, seguras y estén alineadas con los objetivos comerciales de nuestra empresa.

- Primera parte (producción de la estructura de la pulsera): Nuestra empresa valoró las posibilidades de que la producción de esta parte del producto cuya materia prima es el plástico, sea producida por un proveedor ubicado en China - Pekín. El proveedor se encarga de realizar la pulsera (según el diseño establecido por nosotros) y enviar las pulseras a España.
- Segunda parte (producción de chips y aplicaciones informáticas que generan la funcionalidad de la pulsera): Nuestra estructura productiva en este caso será exclusiva de instalaciones ubicadas en España.

- **Almacenaje:** La empresa llevará a cabo, por una parte, un almacenamiento de datos (donde se englobarán los proveedores utilizados, los clientes que ya han comprado el producto, los clientes potenciales de este proyecto, número de compras o visualizaciones del producto en un mes...), sería una especie de base de datos.

Tanto el producto final como algunos de sus componentes se guardarán para su posterior comercialización o introducción en unos grandes almacenes de la zona (en el polígono de Valladolid). En estos almacenes también se realizarán las operaciones de logística de almacenamiento (dónde y cómo se guardan los productos, personal necesario, las condiciones de mantenimiento del producto o sus componentes...).

La propia empresa será la encargada de este proceso de almacenaje y control de las mercancías.

- **Aprovisionamiento:** Nos encontraríamos con dos tipos diferentes de aprovisionamiento, el directo y el indirecto. El directo nos serviría para realizar el producto final, en este caso sería implementar el chip dentro de la pulsera. Y, el tipo indirecto nos sirve para realizar los diferentes componentes de la pulsera, como puede ser el plástico utilizado.
- **Comercialización:** La función comercial de nuestra empresa abarca una amplia gama de actividades diseñadas para impulsar el crecimiento, la rentabilidad y la satisfacción del cliente. La colaboración efectiva entre los equipos comerciales y técnicos es esencial para el éxito y crecimiento a largo plazo de nuestra empresa.

Para llevar a cabo las ventas, hay que identificar los clientes potenciales que están dispuestos a comprar este producto, para ello se debe realizar presentaciones de nuestro producto en foros o ferias relacionados con el ámbito de la tecnología y la salud.

Otra manera es desarrollar estrategias de marketing, tales como utilizar el marketing digital y las redes sociales como medio para visibilizar y dar a conocer nuestro producto. Así como, crear contenido en blogs y en las propias redes sociales, además de en otros canales de relevancia para ayudar a la difusión de la pulsera a los posibles clientes potenciales.