

ACTIVIDADES CLAVE

A la hora de decidir qué es lo realmente importante para que nuestro proyecto salga adelante debemos tener en cuenta varios aspectos:

Antes de comenzar a desarrollar nuestro proyecto, debemos informarnos sobre el diseño y desarrollo del producto. Teniendo en cuenta que vendemos un contenedor inteligente con un compresor, deberíamos acudir a charlas relacionadas con ingeniería y la automatización del aparato electrónico dentro del contenedor. Así nos aseguramos que el compresor está correctamente instalado y sobre todo de la mejor forma posible.

Respecto al diseño del producto, es necesario investigar a fondo cómo optimizar el espacio dentro del contenedor y hacer que el producto sea lo más eficaz y fácil de usar para el cliente. Para eso tiene que ser de diferentes tamaños para satisfacer las necesidades de cada cliente, y por encima de todo tiene que ser de uso sencillo.

Fabricación:

- Lo primero que debemos hacer es establecer acuerdos con proveedores de materiales (plástico, metales, circuitos electrónicos, etc.) y fabricantes para la producción en masa.
- Implementar procesos de control de calidad para garantizar que cada unidad cumpla con los estándares. Hay que cuidar la producción y asegurarse que todo funcione al cien por ciento.
- Definir y optimizar la cadena de suministro para asegurar que la producción sea rentable y fluida. Para eso sería necesario de contactar y contratar un ingeniero de organización industrial

Como sabemos, al crear una empresa no todo sale bien en el primer intento, por eso debemos saber poner solución a problemas que van surgiendo. Para eso hemos destacado varios TIPS o ideas a cumplir:

- Asegurar que el contenedor cumpla con las regulaciones locales e internacionales relacionadas con la gestión de residuos, como las normativas medioambientales sobre reciclaje y sostenibilidad.
- Estar preparado para seguir trabajando sobre el diseño inicial, ajustando el producto para satisfacer mejor las necesidades del mercado.

Siempre puede ocurrir que los clientes no se encuentren satisfechos con los productos, por eso mismo hay que;

- Ofrecer un servicio postventa que incluya reparación o reemplazo de piezas defectuosas y asistencia en la instalación y uso del producto.
- Desarrollar un sistema de soporte al cliente eficiente para resolver problemas técnicos relacionados con el uso del contenedor, como mal funcionamiento del compresor o fallas en los componentes electrónicos.
- Recoger feedback del cliente

En conclusión, para que el lanzamiento de Eco Save-Space, es fundamental llevar a cabo una serie de actividades clave que cubran todos los aspectos del negocio. Primero, debemos enfocarnos en una producción eficiente que garantice un producto de alta calidad, duradero y escalable. Paralelamente, es esencial establecer un sistema robusto de solución de problemas, tanto a través de soporte técnico postventa como mediante la optimización continua del producto para adaptarlo a las necesidades del mercado. Finalmente, debemos crear buenas alianzas con otras empresas, hacer que la gente conozca el producto y asegurar una buena distribución para que llegue a más personas.

Si logramos hacer todo esto, nuestro contenedor inteligente no solo será útil para quienes lo usen, sino que también contribuirá al cuidado del medio ambiente al hacer más fácil el reciclaje de plástico y papel.