

ACTIVIDADES CLAVE

Resumiendo lo anteriormente nombrado en otros puntos, el orden de las actividades clave necesarias para el desarrollo de nuestra empresa serían las siguientes:

- **Desarrollo de la inteligencia artificial:** Para empezar con nuestro proyecto sería necesaria la **programación** de la inteligencia artificial. Más adelante, empezaríamos a entrenarla usando los datos de **nuestros clientes**.
- **Eventos de marketing:** El segundo paso para llevar a cabo nuestro proyecto sería la **organización de eventos** para dar a conocer nuestra idea. Una vez hayamos atraído a los **inversores** necesarios para **recaudar** la cantidad necesaria de dinero, podríamos continuar con el resto de actividades.
- **Construcción de nuestras oficinas:** Necesitamos un edificio donde **atender** a nuestros clientes y **dirigir** nuestra empresa, y para ello construiríamos un edificio en Bilbao. De la misma manera, sería utilizado para **almacenar** los ordenadores de la inteligencia artificial.
- **Producción e instalación del producto:** A continuación, empezaríamos con la **producción** de nuestro sistema de alarmas, así como su **distribución e instalación**. Como ya hemos mencionado, llevaríamos esto a cabo con la ayuda de empresas externas, a quienes pagaríamos una parte de los beneficios a cambio de sus servicios.
- **Mantenimiento o reparaciones:** Una vez instalado el **sistema de alarmas**, nuestro trabajo consistiría en una **revisión periódica** de los elementos, el cual sería llevado a cabo por uno de los **técnicos** de las **empresas asociadas**. Si el problema fuera del reconocimiento de la retina por la inteligencia artificial, solucionaríamos el problema desde nuestras oficinas.
- **Red de contactos:** Una vez asentada nuestra empresa con los **primeros ingresos** y **clientes satisfechos**, solo faltaría el plan de marketing necesario para hacer crecer nuestra empresa. Para ello, ofreceríamos a nuestros clientes un **descuento** a cambio de que recomienden nuestros servicios a personas con su mismo **nivel adquisitivo**. De esta manera, crearíamos un ciclo en el que nuestros clientes sean los que encuentren a otros potenciales clientes dentro de nuestro segmento de mercado, manteniendo la **exclusividad** de nuestros servicios mientras crecemos cada vez más como empresa.