

Actividades clave

Definición: Las acciones principales que debes realizar para entregar tu propuesta de valor, operar en el mercado y generar ingresos.

¿Cómo se aplica esta definición a nuestro producto?

Para entregar nuestra propuesta de valor, operar eficazmente y generar ingresos con el kit de aprendizaje STEM interactivo con realidad aumentada, estas son las actividades clave que debemos realizar:

1. Diseño y desarrollo del producto:

Desarrollo del hardware:

- Crear kits físicos con materiales de calidad (sensores, piezas electrónicas, y elementos mecánicos).
- Diseñar componentes modulares que sean fáciles de ensamblar y expandir.

Desarrollo del software de realidad aumentada:

- Crear una aplicación intuitiva e interactiva que permita visualizar experimentos y conceptos STEM de forma inmersiva.
- Incorporar actualizaciones regulares con nuevos contenidos educativos y funcionalidades.

Integración educativa:

- Asegurar que los proyectos y actividades estén alineados con estándares educativos como NGSS, IB, u otros internacionales.

2) Producción y gestión de la cadena de suministro

- **Fabricación eficiente:**
 - Establecer una cadena de suministro confiable para la adquisición de componentes electrónicos, materiales plásticos y otros elementos del kit.
 - Supervisar la producción para garantizar calidad y minimizar costos.
- **Gestión logística:**
 - Implementar sistemas de distribución para asegurar que los kits lleguen a tiempo a los clientes, tanto en ventas individuales como al por mayor.

3) Atención al cliente y soporte postventa:

- **Soporte técnico y educativo:**
 - Ofrecer guías, tutoriales y asistencia técnica para ayudar a los usuarios a sacar el máximo provecho del kit.
- **Plataforma digital complementaria:**
 - Crear un portal web o app que brinde acceso a nuevos contenidos, actualizaciones de software, y una comunidad de usuarios que compartan ideas y proyectos.

4) Marketing y Ventas

Promoción y posicionamiento del producto en el mercado:

- **Estrategias de marketing digital**
 - Campañas en redes sociales, blogs y plataformas educativas.
 - Creación de contenido promocional, como videos y testimonios de usuarios.
- **Relaciones con socios y distribuidores**
 - Alianzas con escuelas, instituciones educativas y minoristas.
 - Participación en ferias y eventos de tecnología educativa.

Estas actividades clave permiten entregar la propuesta de valor de manera efectiva, conectar con los clientes y mantener un flujo de ingresos sostenible mientras el producto evoluciona para satisfacer nuevas demandas del mercado.

