

ACTIVIDADES CLAVE

Para que puedan operar los nanorobots, y por tanto conseguir que nuestro modelo de negocio funcione, es necesario que sigamos una serie de actividades que desarrollen nuestra propuesta de valor, debemos llegar hasta nuestros clientes relacionándonos con ellos de forma adecuada de modo que nos permita generar ingresos. Como punto de partida, nuestro modelo de negocio se basa en las actividades de solución de problemas y de producción, ya que nuestro proyecto consiste en respuestas ante catástrofes, como puede ser analizar el terreno perjudicado y salvar vidas de manera más efectiva.

- Las primeras actividades que tenemos en cuenta son las actividades de producción, como por ejemplo: cómo producir los nanorobots. Los nanorobots se producen de la siguiente manera:

- Tenemos unas fábricas externas especializadas en la construcción de nanorobots en las cuales son creados todos los nanorobots de nuestra empresa.



- También debemos tener en cuenta actividades para solucionar los problemas, como pueden ser las siguientes: qué hacer si un nanorobot deja de funcionar, si esto sucede, el estado o institución al que se le haya estropeado el nanorobot debe informarnos de su avería o destrucción, nosotros mandaremos un técnico para que revise el nanorobot, una vez encuentre el fallo, sino es capaz de repararlo por su cuenta, nos envían el nanorobot a nuestro centro y lo reparamos. Una vez solucionado el fallo y arreglado el nanorobot, lo enviamos de vuelta al cliente.

- Relacionado con la logística:

- En primer lugar, para construir las primeras fábricas necesitamos materiales especiales procedentes de Alemania, los cuales son transportados en aviones especializados hasta España.

- Los nanorobots son transportados desde la fábrica alemana en la cual se producen hasta nuestra sede central, donde son almacenados, y de nuestra sede central vuelven a ser transportados en camiones o en aviones, dependiendo de la zona en la cual se encuentren nuestros clientes.

- Búsqueda de clientes y mantenimiento de relaciones con ellos a largo plazo, para venderles nuestro material y nuestros diseños. Incluye actividades de marketing y comerciales destinadas a la promoción de la empresa. En este caso, seremos los integrantes de la APE los que nos encargaremos de buscar a los clientes o Estados dispuestos a comprar nuestros productos.

