



8. Actividades clave

Para que una empresa consiga que su modelo de negocio funcione, hay que llevar a cabo una serie de actividades que desarrollen nuestra oferta de proposición de valor, llegue a los clientes y mantenga las relaciones, y genere ingresos. Nuestro modelo de negocio se basa en actividades de producción, de solución de problemas y otras actividades clave.

Producción

Nuestro objetivo es producir un objeto que se pueda adaptar a las bicicletas, pues almacenará energía cinemática y será utilizada para cargar dispositivos, principalmente móviles. Nuestro dispositivo será creado tecnológicamente en un centro de producción situado en Valencia.

Solución de problemas

Nuestra propuesta ofrece solución a una serie de problemas:

1. Sostenibilidad: Al usar la bicicleta como medio de transporte, reduces la huella de carbono, y al mismo tiempo, puedes cargar tu móvil de manera ecológica, aprovechando la energía generada por tu pedaleo.
2. Comodidad: Si estás en movimiento y necesitas cargar tu móvil, esta opción te permite hacerlo sin necesidad de buscar un enchufe, lo que es especialmente útil durante viajes largos o paseos.
3. Ahorro de energía: Al generar energía a través del pedaleo, puedes reducir la dependencia de fuentes de energía convencionales, lo que puede ser beneficioso tanto para el medio ambiente como para tu factura de electricidad.
4. Ejercicio y multitarea: Puedes mantenerte activo mientras cargas tu dispositivo, lo que es una excelente manera de combinar ejercicio y tecnología.
5. Accesibilidad: Para quienes pasan mucho tiempo en la bicicleta, como ciclistas urbanos o de larga distancia, tener la opción de cargar el móvil puede ser muy práctico para mantenerse conectados.
6. Evitar la desconexión: Nuestro producto evita la pérdida de tiempo, oportunidades, dinero y obligaciones por la falta de batería.

Otras actividades clave

Marketing y Ventas: Desarrollar estrategias de marketing para promocionar el producto y estar presente en los medios, incluyendo campañas en redes sociales, colaboraciones con influencers del ciclismo y participación en congresos, jornadas de movilidad, exhibiciones y ferias de tecnología y sostenibilidad.

Atención al Cliente: Proporcionar soporte al cliente para resolver dudas, gestionar devoluciones y ofrecer asistencia técnica sobre el uso del dispositivo.

Educación y Concienciación: Realizar campañas para educar a los ciclistas sobre los beneficios de utilizar energía cinética y cómo el dispositivo puede contribuir a un estilo de vida más sostenible.

Colaboraciones: Establecer alianzas con fabricantes de bicicletas, organizaciones medioambientales o empresas de tecnología para ampliar el alcance del producto y fomentar su uso.

Mantenimiento y Actualización: Ofrecer servicios de mantenimiento y actualizaciones para asegurar que el dispositivo siga siendo funcional y relevante a lo largo del tiempo.

