



ACTIVIDADES CLAVE

En Zalicart queremos que las cosas funcionen bien y para ello necesitamos una serie de actividades de las cuales no podremos prescindir. Las actividades clave son las siguientes:

1. Producción y diseño
2. Venta
3. Marketing y publicidad

Sin estas tres actividades clave, la empresa directamente no podría funcionar. La producción y el diseño será externalizado mientras que la venta, el marketing y la publicidad será directamente organizado y ejecutado por nosotros mismos. Así dividiremos las actividades clave en dos apartados.

ACTIVIDADES CLAVE DE PRODUCCIÓN

Estas actividades corresponden a Sodeco, la empresa a la cual se ha asignado la tarea de producción y montaje. Su actividad principal es hacer el montaje de las pantallas con los materiales que les hemos proporcionado y además integrarlo al carrito de compra convencional. Dependiendo de la demanda ajustaremos su volumen de producción ya que la idea principal es producir alrededor de 130 pantallas (para 130 carritos, 2 por supermercado). Para los materiales necesitaremos unos buenos proveedores, con experiencia y habilidades avanzadas, para ello hemos hecho un scouting de las empresas asturianas, para fomentar el desarrollo local, que encajan en nuestra visión. Después de eso es clave diseñar de manera correcta la aplicación con ayuda del equipo informático, como ya hemos mencionado anteriormente, así como el sistema con el que va vinculada dicha aplicación, esto será de suma importancia ya que sin el sistema no hay producto.

ACTIVIDADES CLAVE DE VENTA

Esta actividad será realizada por nosotros, organizaremos una buena comunicación para poder llegar a los supermercados y que tengan en cuenta nuestra oferta. Para ello les ofreceremos nuestro producto por vía telefónica o correo electrónico. Si nuestra propuesta es vista con buenos ojos nosotros iremos presencialmente a explicarles con todos los detalles posibles nuestro producto, la finalidad de él y nuestra visión.

ACTIVIDADES CLAVE DE PUBLICIDAD Y MARKETING

Esta actividad también será realizada por nosotros promocionaremos nuestro producto por redes sociales ya que si a algún supermercado le llama la atención nuestro producto podría contactarnos y así sumaríamos un cliente. A parte de nosotros, podríamos tener colaboraciones con influencers como se ha mencionado en apartados anteriores. Esta actividad, una vez completada la venta, consistirá en hacer promociones, regalos, descuentos... y contenido a través de nuestras redes sociales que dará una gran visibilidad al producto.