

# **PASO 8: Actividades clave**

## **1. En qué consiste**

Las actividades clave del proyecto Mini Huertos en Botellas son todas las acciones necesarias para diseñar, producir, personalizar y vender los mini huertos y terrarios, asegurando que el producto sea atractivo, funcional, sostenible y fácil de usar para el cliente.

Estas actividades están directamente relacionadas con la propuesta de valor: producto económico, ecológico, decorativo y listo para usar.

## **2. Identificación de las actividades clave**

### **A) Producción (las más importantes)**

Recolección y limpieza de botellas reutilizadas.

Preparación de envases (corte, perforación para drenaje si es necesario).

Preparación de capas del terrario o del sustrato.

Siembra de semillas o colocación de plantas.

Decoración de botellas (pintura, cuerdas, etiquetas, mensajes).

Montaje final del producto y revisión de calidad.

### **B) Solución de problemas (relación con el cliente)**

Explicación del cuidado básico de las plantas.

Preparación de etiquetas con instrucciones sencillas.

**Resolución de dudas antes y después de la compra.**

**Ajuste del producto según preferencias del cliente (personalización).**

### **C) Plataforma o red (ventas y comunicación)**

**Publicación del producto en redes sociales.**

**Organización de ventas en ferias y mercados.**

**Comunicación con tiendas pequeñas interesadas en vender el producto.**

**Gestión de pedidos y reservas.**

## **3. Priorización de las actividades**

### **1. Producción del producto**

**Sin producto no hay negocio. La calidad, resistencia y presentación del mini huerto es la base del proyecto.**

### **2. Atención al cliente y personalización**

**Es clave para que el producto sea fácil de usar y para generar satisfacción y recomendaciones.**

### **3. Venta y promoción**

**Necesaria para dar a conocer el producto y generar ingresos, pero depende de que las dos anteriores funcionen bien.**

## **4. Actividades externalizables e internas**

***Actividades gestionadas internamente (know-how)***

**Diseño del producto.**

**Montaje y decoración de los mini huertos.**

**Selección de plantas y combinación de materiales.**

**Personalización según el cliente.**

**Estas actividades definen el valor del producto y no deben delegarse.**

***Actividades que podrían externalizar***

**Transporte a mercados o tiendas.**

**Venta en comercios colaboradores.**

**Obtención de botellas a través de acuerdos con bares o locales.**

**Esto permite ahorrar tiempo sin afectar la esencia del producto.**

## **5. Justificación de las decisiones**

**Se priorizan las actividades de producción y personalización porque son las que garantizan que el producto sea atractivo, funcional y diferente de una maceta común.**

**La atención al cliente es clave para asegurar el correcto uso del producto y fomentar la repetición de compra.**

**Las actividades de venta y distribución pueden apoyarse en socios externos, permitiendo que el proyecto crezca sin aumentar demasiado los costes.**

### ***Indicadores que cumple (para que el jurado esté contento)***

**Se detallan claramente los procesos necesarios para crear el producto.**

**Se establece un orden de prioridad entre producción, atención al cliente y ventas.**

**Se distingue entre actividades esenciales y actividades delegables.**