

# ACTIVIDADES CLAVE



Las actividades clave son las acciones más importantes que debemos llevar a cabo para que nuestro modelo de negocio funcione correctamente y podamos ofrecer nuestra propuesta de valor al cliente. En nuestro caso personalmente, la actividad principal se centra en la producción y desarrollo del mismo producto, ya que somos una empresa que diseña y comercializa un espejo inteligente con holograma. Esto incluye el diseño del espejo, la definición de sus funcionalidades, el desarrollo y mejora continua de la inteligencia artificial y la integración de la tecnología holográfica. Aunque parte de la fabricación física del espejo se externaliza a proveedores especializados, todo lo relacionado con saber cómo es el producto, como el diseño, el software y la IA, no se delega y es gestionado directamente por el equipo fundador.

Otra actividad clave es la solución de problemas y atención que le ofrecemos al cliente, ya que es fundamental garantizar el correcto funcionamiento del producto y la satisfacción del usuario que lo pruebe. Esto implica resolver dudas, incidencias técnicas, recoger sugerencias y quejas, y realizar mejoras basadas en la experiencia del cliente. Esta actividad es prioritaria para mantener relaciones duraderas y reforzar la confianza en la marca que queramos crear.

También son esenciales las actividades de plataforma y red, especialmente la gestión de la página web y del canal de venta online, donde se realiza la comercialización del producto, la promoción en redes sociales y la comunicación con los clientes. A esto se suman las acciones de marketing y ventas, como campañas publicitarias, colaboraciones con creadores de contenido, organización de eventos de lanzamiento y POP-UPS en diferentes ciudades, que permiten dar a conocer el producto y aumentar su visibilidad.

Por último, se llevan a cabo actividades de logística y distribución, como la coordinación con empresas de transporte, la entrega del producto y, en algunos casos, su instalación y personalización en el hogar del cliente si el mismo lo desea. Todas estas actividades, priorizando el desarrollo del producto y el conocimiento interno, son imprescindibles para producir la propuesta de valor, llegar al cliente final y garantizar el correcto funcionamiento y crecimiento del proyecto.