

Las **actividades clave** de FOMO STUDIO son aquellas que la empresa debe realizar de manera imprescindible para que su modelo de negocio funcione y para poder producir su **propuesta de valor**, basada en la **dinamización del ocio nocturno mediante la realización de actividades y eventos en discotecas**.

Atendiendo a la clasificación del Business Model Canvas, las actividades clave de FOMO STUDIO se encuadran principalmente en las **actividades de producción** y de **solución de problemas**, complementadas por actividades de **plataforma o red**. El conocimiento creativo, operativo y organizativo asociado a estas actividades constituye el **know how del negocio**, por lo que no puede ser externalizado.

La **actividad clave principal** de FOMO STUDIO es la **producción del servicio**, entendida como el diseño, planificación y ejecución de actividades de dinamización dentro de discotecas. Esto incluye la creación de dinámicas y experiencias adaptadas al tipo de local y al público objetivo, la organización de los recursos necesarios y la realización presencial de las actividades durante el evento. Esta actividad es prioritaria, ya que permite generar directamente la propuesta de valor ofrecida a las discotecas.

En segundo lugar, FOMO STUDIO desarrolla una actividad clave de **solución de problemas**, ya que muchas discotecas presentan necesidades específicas como baja afluencia, escaso consumo o falta de ambiente. La empresa analiza estas situaciones y diseña acciones personalizadas para cada local, adaptando las actividades incluso en tiempo real según la respuesta del público. Esta capacidad de adaptación refuerza el valor del servicio y la relación con el cliente.

Como actividad de apoyo, FOMO STUDIO realiza **actividades de plataforma o red**, centradas en la comunicación y promoción de las acciones realizadas. Estas actividades permiten dar visibilidad a los eventos, atraer público y establecer relaciones con nuevas discotecas. Aunque algunos aspectos pueden externalizarse, la estrategia y el enfoque creativo se mantienen internamente.

En cuanto a los **procesos clave**, FOMO STUDIO sigue un proceso estructurado de venta del servicio. Este proceso comienza con la entrada del pedido por parte de la discoteca, continúa con la identificación del cliente y la detección de sus necesidades, el acuerdo de la fecha y el tipo de evento, el pago de una cantidad a cuenta anticipada y la confirmación del servicio. Finalmente, se realiza la ejecución de las actividades en el local. Estos procesos se reflejan en los flujogramas de compra y venta desarrollados en la Tarea U7.2.

En conclusión, las actividades clave de FOMO STUDIO están claramente definidas, priorizadas y alineadas con su propuesta de valor. La correcta ejecución de estas actividades garantiza el funcionamiento del modelo de negocio y permite a la empresa diferenciarse como especialista en la dinamización de discotecas.