

6.2 Actividades clave por departamentos

Área de producción

Calidad de aprovisionamiento (calidad sensores/ baterías).

La calidad del aprovisionamiento de CALMIA es la cantidad y momento óptimos necesarios de suministro, de forma que se satisfaga la demanda y se minimicen costes.

Es esencial que garantizamos a nuestros clientes una selección de proveedores de calidad y confianza. Es imprescindible para nuestra empresa ya que a quién se compra y de qué manera se hace, es uno de los parámetros más importantes a la hora de reducir costes en una empresa. Esto requiere organización, conocimiento y comunicación clara. Las condiciones son las siguientes:

- **Proveedores** certificados que cumplan con los estándares internacionales de calidad y seguridad.

Gestión de producción.

- **Licencias:** ISO 9001, proporcionar regularmente productos y servicios que satisfagan los requisitos del cliente y los legales y reglamentarios aplicables.
- **Controles:** Dispositivo óptico con inteligencia artificial (estandarización).

Área comercial.

Se publicita la empresa a través de dos vías: **(1) Digital**, campañas de marketing digital o expertos que promocionen el producto; **(2) Física**, carteles situados por España en los centros de las ciudades.

Durante el primer año, se destinarán 750 euros a la colaboración con influencers. Además, se ha calculado el coste de la publicidad en el centro de las ciudades, que asciende a 100 euros semanales. Sumando ambos conceptos, el gasto total en publicidad durante el primer año sería de 5.550 euros.

Nuestro nicho de mercado es muy amplio, ya que abarca desde personas jóvenes y deportistas hasta personas mayores con Alzheimer. Por este motivo, la estrategia publicitaria de la empresa será flexible y adaptable según el público al que se quiera llegar en cada momento.

En función de la campaña que se esté realizando, se priorizará una publicidad más presencial para llegar a personas con menor acceso o familiaridad con Internet, como puede ser el caso de algunos mayores, o una publicidad principalmente online para alcanzar a los usuarios más jóvenes, que utilizan de forma habitual redes sociales y plataformas digitales.

Área de financiación e inversión

1. **Venta directa de pulseras:** Tanto de manera física como online. Añadiendo la venta de recambios y accesorios para fomentar la recompra de clientes.
2. **Suscripciones y servicios digitales:** Acceso a nuevas funciones o recomendaciones. Esta suscripción tendrá un coste.
3. **Descarga de una aplicación** que permitirá el control de la pulsera y diversas funciones.
4. **Programas de colaboración y bienestar:** Acuerdos con universidades, centros deportivos y empresas que deseen incluir la pulsera en sus programas de salud y bienestar. Permitirán realizar ventas de grandes cantidades.

Área de recursos humanos-gestión de recursos humanos

A continuación se presentan los diferentes estudios que deben de tener los trabajadores a tener en cuenta en su selección:

Trabajador 1.

- Formación en Marketing, Administración de Empresas
- FP Superior en Comercio.

Trabajador 2.

- Formación en Recursos Humanos, Psicología
- FP Superior en Gestión de Personal.

Trabajador 3.

- FP de Grado Superior en Sistemas Electrotécnicos y Automatizados
- FP de Mantenimiento Electrónico.

Trabajador 4.

- FP de Grado Superior en Electromedicina Clínica
- FP de Laboratorio Clínico y Biomédico.