



ACTIVIDADES CLAVE

1. Gestión de la Producción y Cadena de Suministro

En este apartado se detalla cómo se transforma la materia prima en el producto tecnológico final. Como empresa de comercio internacional, hemos externalizado algunas actividades de producción de las baldosas y del proceso de ingeniería y programación.

- Ingeniería de producto y sourcing de Componentes: homologación de proveedores internacionales para los cristales piezoelectrinos o bobinas de inducción. Subcontratamos la fabricación de los componentes electrónicos en mercados con alta especialización tecnológica (como Taiwán o Corea del Sur), manteniendo en España el ensamblaje final para el control de calidad "Made in EU".
- Proceso de fabricación y ensamblaje: se supervisa de la incorporación de materiales para la carcasa de la baldosa y se integran los sensores de presión y el sistema de almacenamiento de energía.
- Control de calidad y certificaciones internacionales: se somete el producto a pruebas de resistencia mecánica (normas ISO de pavimentos) y de seguridad eléctrica (marcado CE). Esta es una actividad clave para evitar reclamaciones de responsabilidad civil en espacios públicos.

2. Solución de Problemas (Consultoría y Adaptación)

Esta actividad es la que nos diferencia de un simple vendedor de baldosas.

Somos "solucionadores" de ineficiencias energéticas y urbanas. Para ello, llevamos a cabo diferentes actividades entre las que destacamos:

- Auditoría y diagnóstico de ubicación: analizando el flujo de pisadas sino es suficiente para que la inversión sea rentable, proponemos soluciones alternativas o redistribución del espacio.
- Integración de sistemas a medida: cada cliente tiene una necesidad distinta. Por ello nos adaptamos a sus prioridades diseñando un estudio de ingeniería ad-hoc.
- Gestión de incidencias técnicas: es una actividad externalizada, consiste en el mantenimiento físico de las baldosas. De esta forma, ahorramos costes de desplazamiento de vuestro propio equipo.

3. Actividades de Plataforma y Red (Software y Datos)

Kinetic Tiles no es solo hardware; es una plataforma de datos que genera valor añadido mediante el análisis del comportamiento humano.

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma Cloud: consiste en la gestión de una infraestructura en la nube donde se reciben los datos de cada baldosa instalada en el mundo.



- Análisis de "Big Data" peatonal: mediante el procesamiento de los datos de las pisadas para ofrecer a los centros comerciales mapas de calor. Esta actividad convierte la baldosa en una herramienta de marketing y retail intelligence.

4. Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)

Esta es la actividad más crítica. Al ser una tecnología de vanguardia, el perfeccionamiento técnico es lo que os dará ventaja competitiva.

- Optimización de la eficiencia energética
- Diseño y durabilidad: Las baldosas deben soportar millones de impactos y condiciones climáticas extremas (lluvia, nieve, calor). El diseño industrial para que sean estéticas y seguras (antideslizantes) es una actividad constante.
- Integración de IoT (Internet de las Cosas): desarrollar el software que permita a las baldosas enviar datos en tiempo real sobre el flujo de personas y la energía generada.

5. Marketing Estratégico y Relaciones Institucionales

Nuestro cliente no es solo el que pisa, sino el que compra (B2B).

- Evangelización del producto: una actividad clave es educar al mercado sobre los beneficios del ahorro energético y la imagen de "empresa verde" que obtienen los centros comerciales.
- Licitaciones públicas (B2G): presentación de proyectos para ayuntamientos y entidades gubernamentales.
- Alianzas estratégicas: con constructoras y estudios de arquitectura para que incluyan Kinetic Tiles en sus proyectos desde la fase de diseño.

6. Instalación y Mantenimiento Post-Venta

- Ingeniería de instalación: adaptamos el producto a la infraestructura eléctrica del cliente para que la energía generada por las baldosas pueda alimentar las farolas, pantallas publicitarias o puntos de carga USB cercanos.
- Mantenimiento preventivo y correctivo: crear una red de técnicos que aseguren que las baldosas funcionan correctamente
- Análisis de datos para el cliente: ofreciendo informes periódicos sobre cuánta energía se ha ahorrado y cuántas toneladas de CO₂ se han dejado de emitir, algo muy valioso para las memorias de sostenibilidad de los centros comerciales.

7. Gestión Financiera y de Subvenciones

Dada la naturaleza sostenible del proyecto, esta actividad es recurrente.

- Captación de fondos: mediante la búsqueda activa de fondos europeos (Next Generation) o subvenciones estatales.

- Gestión de patentes: proteger la propiedad intelectual de nuestro diseño o tecnología para evitar copias y generar valor de marca.