

# **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 aproximado en publicidad durante el primer año sería de 4.700 euros, e irá ascendiendo un 10% con respecto al año anterior debido al crecimiento de la empresa.

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.