

ACTORES

Compañeros de trabajo

Proveedores de materiales

Jefe

Equipo de trabajo

Equipos de servicios públicos en general (luz, gas, alcaldía, agua, cloaca, teléfono, etc)

Contratistas

Persona del horno

Asesora

Compañeros de clases

Persona de tienda. Punto de venta

Nosotros mismos como proveedores de servicios

Las ganas de hacer, de transformar, de comunicar.

RECURSOS

Cables fibra óptica

Equipo en general

Computadora portátil

Postes

Herrales

Herramientas

Móvil

Vehículo

Habilidades digitales

Tutoriales
Clases online

Esmalte

Arcilla

Fuerza manual

Pigmentos

Horno

Nuestra creatividad

Habilidades para crear contenido.

A través de creaciones audiovisuales

ORGANIZACIÓN DE ACTORES Y RECURSOS

Organizar la agenda diaria de un equipo de 25 técnicos los cuales deben realizar tareas predefinidas, otro grupo tareas preventivas o correctivas, otro grupo trabajo de voiclar la información del equipo 100% a informes para luego analizar futuras decisiones

Los materiales pasan del proveedor a mis manos para desarrollar una la pieza que vino de una idea; sino sé cómo hacer algún proceso pregunto a mi asesora, a mis compañeros o en internet. Después pasará a manos de la persona que hornea las piezas, una vez hecha la primera quema, las piezas vuelven a mis manos para aplicar esmalte y finalmente pasar a mi cuenta de Instagram y algunas a la tienda donde serán puestas a la venta.

Actores: nosotros como proveedores de servicios

Recursos: destrezas con los programas de diseño, equipo para hacer entregables.

Crear, comunicar y transformar con el lenguaje de los sentidos. El arte

BARRERAS/VACIOS y OPORTUNIDADES

BARRERA? CAPACITACION!! para mi es una gran barrera.

El no usar la cabeza para las operaciones diarias.

OPORTUNIDAD? Utilización de herramientas TIC's para la rápida consulta capacitación del personal y su desarrollo de tareas diarias.

Como sigo en el proceso de aprendizaje, a veces compro mucho material y me sobra, pues al final no era necesario tanto. Esto bien podría ser ocupado por alguien más.

-El no contar con un horno propio, ya que se dificulta el traslado porahora que no puedo salir. Por otro lado, se pueden dañar algunas piezas que no estén debidamente embaladas.

Barreras: no tener reconocimiento por parte de los potenciales clientes, el temor de no poder lograr las conexiones y la comunicación con el cliente.

Todos podemos comunicarnos desde las imágenes para que sea más inmediata y efectiva

-La tienda donde las vendo no está abriendo por ahora. No hay ventas. Una oportunidad sería el venderlas por alguna plataforma de internet.