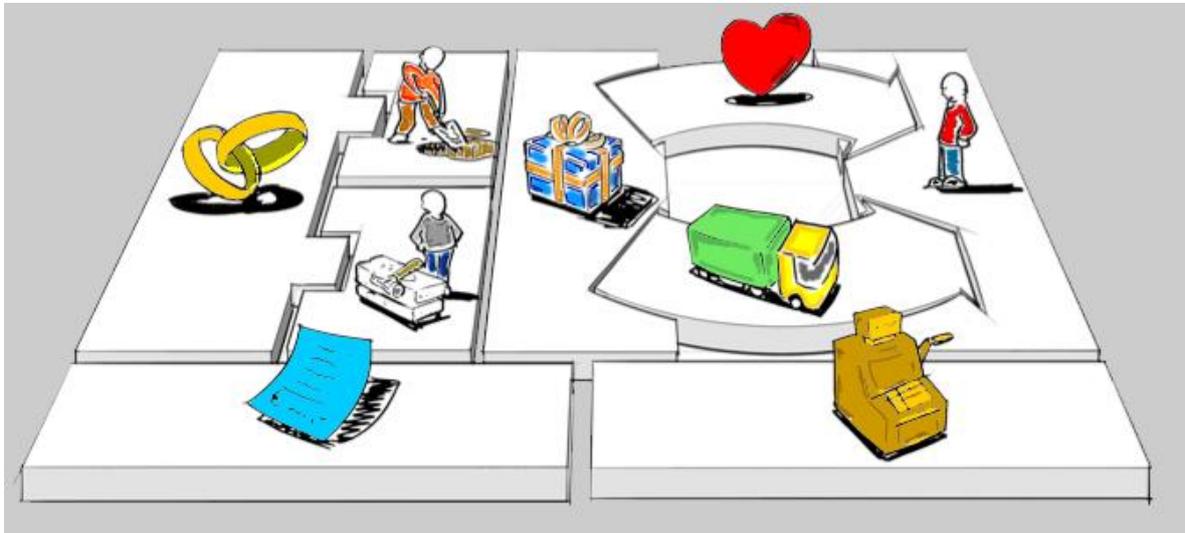


ACTIVIDADES CLAVES

En este apartado identificaremos las tareas que sólo pueden realizarse dentro de la empresa, y las dividiremos en dos apartados:



❖ Actividades no externalizarles

En nuestro caso las actividades no externalizarles de nuestra empresa, teniendo en cuenta que es un restaurante, la clave de su éxito consiste en las recetas secretas que preparamos, y la aplicación que nuestras tabletas llevan incorporadas para poder realizar desde ahí la elección del menú, por lo que no podemos delegar ni la preparación de las recetas, ni tampoco el funcionamiento de la aplicación, ya que dicha preparación sería la actividad clave de nuestro negocio.

❖ Actividades externalizarles

Y por otro lado en cuanto a las actividades externalizarles hemos resaltado dentro de estas el servicio de catering pues aunque no lo realice nuestra propia empresa no pierde ningún valor añadido, así como la limpieza, o también la publicidad.

Para que nuestro modelo de negocio funcione de manera correcta es necesario que identifiquemos las actividades más importantes que deberíamos realizar para que esto funcione. ¿Como objetivo? Permitir que nuestra oferta de proposición de valor pueda ser desarrollada, que podamos alcanzar los clientes potenciales, para posteriormente poder relacionarnos con ellos y de esa manera obtener ingresos.

Para llevar a cabo todo este proceso hemos ido analizando poco a poco cada una de las actividades clave, y hemos escogido estas entre todas:

❖ Producción

Nuestra actividad clave es la producción, ya que en nuestra empresa es muy importante el diseño que escojamos, puesto que todo va dirigido a un tipo de cliente bastante estricto en cuanto al diseño, cuanto más llamativo, más moderno o contemporáneo e innovador, más atención de nuestra empresa caerá sobre el cliente, así como la realización también forma parte en este papel y por consiguiente la entrega de productos, que en este caso se referiría a la fuente de menús y recetas que llevará a cabo nuestro hotel.

❖ Actividades de plataforma o red

En cuanto a nuestra plataforma o red es un medio bastante importante a la hora de mejorar los beneficios de la empresa, ya que estamos dirigiéndonos a un tipo de cliente bastante específico, por lo que llevar un buen mantenimiento, gestión y promoción de nuestras plataformas red tendrá consecuencia el mejorar, tanto como nuestra competencia como en nuestro diseño y marketing, por lo que también hará que nuestros beneficios aumenten.