



## Actividades clave

Para ofrecer a nuestros clientes el mejor producto al menor precio, se consideran las siguientes actividades clave.



**Marketing:** Es necesario que nos publiquemos para que nos conozcan más clientes potenciales, lo haremos a través de panfletos, revistas especializadas en fotografía y otras, por medio de la propia página web y redes sociales.



**Creación App:** Otra de nuestras actividades es la creación de la App, su desarrollo, actualización, gestión, etc...



**Comercial:** Así mismo llevaremos a cabo una fuerte acción comercial con nuestros proveedores.



**Relación con los clientes:** Este sector es un sector importante para mantener una relación de fidelización con nuestros clientes y entablaremos relación con ellos a través de correo electrónico, llamadas telefónicas y por medio de la app, e incluso crearíamos un callcenter, a través del cual se atendería a los clientes.



**Financiera:** Este departamento controlará la gestión de la empresa, es decir los ingresos y costes que generen tanto la app como los productos que esta ofrece, es decir se hará un control exhaustivo de los ingresos, donde se pueden reducir costes, donde podemos invertir para la mejora de la empresa, si hay que aumentar la publicidad para aumentar las ventas, etc. También para controlar con que socios nos interesa más pactar.