



ACTIVIDADES CLAVE

La actividad fundamental es el contacto con el cliente. Si no hay facturación, no hay proyecto. El paso siguiente es cumplir con lo pactado y dar a conocer el servicio entre todos los residentes en la zona del comercio. Una vez cumplido con lo básico, ya se podrán dedicar recursos a animar al cliente a publicar ofertas atractivas, a mejorar su presencia en internet y a buscar nuevas alianzas para dar a conocer el servicio.

Paradójicamente, descartamos publicitarnos a través de internet pues, ni nuestro cliente está en internet, ni nos planteamos competir con la geolocalización de Google para llegar a los usuarios. Nuestra baza es nuestra presencia física en la residencia del usuario del servicio: cada vez que llegue a casa, dispuesto a disfrutar de su ocio, se encontrará con nuestro código QR en el ascensor, garaje o portal para recordarle que puede tener al instante cualquiera de los artículos ofertados en **shopinbox.es** antes de quitarse los zapatos. Todo lo que aparece en nuestra web está a menos de 5 minutos de su casa. No tendrá que gastar tiempo ni combustible, y estará contribuyendo al sostenimiento del comercio local y a preservar la oferta de su zona, con una atención al cliente en muchos casos de calidad muy superior a la de un centro comercial. Que, pese a la extendida creencia de que en éstos hay mejores precios, hemos constatado que no siempre es necesariamente así.

Otra actividad que pretendemos fomentar es la informatización del sector, pues nos resultará altamente rentable que gestionen sus propios anuncios y descarguen de esta labor a nuestros técnicos.

El personal del local se ocupará principalmente de atender todas las cuestiones que nos planteen los usuarios y los clientes, así como de transmitir una imagen solvente y cercana del proyecto. En los tiempos entre visitantes, revisarán las ofertas publicadas eliminando erratas y localizando oportunidades de mejorar las ofertas de los clientes y animarles a publicar nuevas y mejores ofertas que hagan mucho más atractiva la web. Así mismo, se contactará con los clientes para realizar un seguimiento de los resultados de nuestra publicidad, así como soporte a los comerciales de campo para descargarles de trabajo administrativo y agilizar en lo posible su labor, lo que repercutirá en incrementar su rendimiento y maximizar el número de clientes incorporados al servicio.

Otro perfil de colaborador se encargará de emplazar los códigos QR en las localizaciones próximas a los clientes que han contratado el servicio. Para ello será necesario contactar con los administradores, propietarios y presidentes de comunidades de vecinos para colocar nuestra cartelería.

Otra actividad necesaria, sería la de revisar aquellos emplazamientos con menos visitas, buscar mejores localizaciones, como el ascensor o las puertas de acceso a los garajes. Así como buscar nuevas alianzas con agrupaciones de vecinos y de comerciantes

Y las propias de cualquier modelo de negocio que quiera permanecer actualizado y competitivo:

- Planificación de inversiones
- Fijar objetivos de los socios y colaboradores

Como tareas de mantenimiento:

- Gestión de la plataforma web: nuestro trabajo en este campo es de vital importancia, pues consiste en la gestión diaria de la misma.
- Actualización constante de las ofertas de los comercios . Trabajo de redacción y búsqueda de contenidos.
- Diseño, rediseño y validación de nuevos contenidos.
- Se incluye en este apartado el mantenimiento de los códigos en todos los portales
- Mantenimiento de datos en servidor
- Resolución de incidencias.
- Comprobación de actualizaciones correctas.
- Estadísticas y estudios para maximizar y mejorar nuestros resultados con el fin de obtener una información referente a: contenidos con mayor nivel de accesos, edad, género, chequeo de nuevas aplicaciones, nivel de utilización por franjas horarias, etc.

Estas estadísticas son un gran argumento de venta a la hora de presentarlas a nuestros clientes (anunciantes).

A partir de los resultados obtenidos en las estadísticas, podríamos baremar la posibilidad de introducir nuevas aplicaciones, técnicas y/o servicios a disposición de los usuarios lo cual incrementa la popularidad de nuestra plataforma y a su vez los beneficios.