

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son las actividades que requieren nuestra propuesta de valor. En nuestra empresa, al ser una empresa que ofrece un servicio y no un producto, las actividades clave se enfocarán principalmente en promocionar nuestros servicios y en desarrollar estos.

Como es lógico, nuestra empresa no tiene que producir ningún tipo de bien, ya que nosotros nos dedicamos a distribuirlo.

La actividad principal que tenemos que llevar a cabo consiste en crear una plataforma donde nuestros clientes puedan ver varias cosas.

En primer lugar, en la plataforma tendrá que aparecer un apartado de quien somos. Esto quiere decir que se tiene que explicar qué es nuestra empresa, en qué consiste y qué servicios y condiciones ofrecemos al cliente.

En segundo lugar debe haber un apartado en el que se explique concretamente como llevaremos los pedidos al cliente personalmente, informando sobre el estado de este, es decir, dónde se encuentra.

Finalmente, en este aspecto, nos gustaría, en un futuro desarrollar una plataforma en la que los clientes puedan interactuar y compartir opiniones, ideas y sugerencias.

Además de esta plataforma, nuestra idea es asociarnos con empresas productoras para poder hacer nosotros la labor de abastecimiento de los bienes necesarios para producir, y/o distribuir el producto final.

En cuanto a la resolución de problemas, es una labor muy importante para asegurarnos de que el cliente está satisfecho con el servicio recibido. Con esto conseguimos dos cosas principalmente. En primer lugar, mediante esta labor conseguiremos fidelizar al cliente, y conseguir así que el cliente no solo se contenta con nuestro servicio, sino que lo más probable es que tenga una buena imagen de la empresa productora. Y esta es uno de los argumentos que tenemos que utilizar cuando tengamos que negociar con empresas productoras, ya que estas serán unas de nuestras principales fuentes de ingreso.

DESHORAS.