



100% move

What defines us is how we lift up after falling

# ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave, tanto como los recursos clave, son fundamentales para poder crear y ofrecer una propuesta de valor, conquistar mercados, mantener la relación con los clientes y generar ingresos.

Las actividades clave que podemos encontrar en nuestra empresa se dividen en:

- **Producción:** estas actividades van ligadas con el diseño, la producción y la distribución del producto a grandes cantidades o incluso con una calidad superior.
- **Solución de problemas:** aquí podemos encontrar las soluciones nuevas a problemas individuales de cada uno de los clientes. Nuestro modelo de negocio requiere actividades tales como la gestión de la información y la formación continua.
- **Actividades de Plataforma o Red:** diseñamos modelos de negocios con una plataforma como recurso clave que dependiendo de las actividades clave relacionadas con la plataforma o la red. Tanto las redes, como las plataformas de contacto basadas en uniones duraderas, y el sistema informático puede funcionar como plataforma.

Las actividades clave son necesarias para que podamos:

- Crear y ofrece una buena propuesta de valor.
- Llegar a la diferente segmentación de clientes.
- Establecer una buena relación con el cliente.
- Recibir grandes ingresos.



En definitiva, la reflexión sobre las actividades clave para un buen desarrollo de nuestro negocio deberá dar respuesta a estas preguntas:

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Cuáles requieren nuestros canales de distribución?
- ¿Cuáles nuestra relación con los clientes?
- ¿Cuáles los flujos de ingreso?

Todas estas preguntas, tienen una respuesta conjunta, ya que para desarrollar un buen modelo de negocio, tenemos que tener una serie de actividades clave. Dichas actividades son la parte fundamental para desarrollar un buen modelo de negocio y tener éxito en el mercado, y al igual que los recursos clave, son igual de necesarias para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer una buena relación con los clientes y percibir ingresos.