

# DJBOSS



## ACTIVIDADES CLAVE

### CAPTACIÓN DE NUEVOS CLIENTES

Dentro de las actividades que desarrollamos dentro de la empresa, la más importante es la captación de nuevos clientes. Este proceso de captación ha de ser constante, y es la actividad nuclear de nuestra empresa, puesto que nuestro proceso de producción solo se ejecuta una vez al principio (creación de la web y la app y el sistema digital para que funcione), es decir, no tenemos que preocuparnos por no tener el producto ya que es automatizado (ya está listo para ser usado con el siguiente cliente) y tampoco nos tenemos que preocupar por el almacenaje ya que obviamente el stock es ilimitado ya que se trata de un producto digital.

La captación de clientes se llevará a cabo utilizando los canales y por lo tanto los medios de ventas estratégicos (desarrollados más en profundidad en el apartado de canales).

### ASISTENCIA PERSONAL

Además, ofreceremos atención al cliente de forma continua. Para ello, resolveremos sus dudas a través de las redes sociales, teléfono, correo y mail. Con esto, nos acercaremos más a todos los casos individuales de los clientes. En todo caso, es un apartado más desarrollado en relaciones con el cliente.

Cabe destacar que nuestro nombre en las cuentas de las redes sociales será "DJ Boss".

### ASISTENCIA PERSONAL

El Dr. de producción desempeñará un papel fundamental en este ámbito, puesto que trabajará en nuestro blog, y se encargará de crear videos educativos y artículos con el fin de mostrar a nuestros clientes el objetivo y el propósito de nuestro producto. También creará artículos para enseñar al usuario la manera más efectiva de usar el producto y siempre de una forma sencilla para que no queden dudas.

El Dr. de Marketing estará a disposición de todos los usuarios a través de las redes sociales para interactuar con los mismos mediante preguntas, sugerencias y encuestas. Por ello, iremos perfeccionando nuestra App, al saber los gustos y las exigencias de nuestros clientes para que más tarde se produzcan nuevas actualizaciones.

## EXPOSICIÓN DE VALORES CORPORATIVOS Y MOTIVACIÓN

De esta manera, se quiere ensalzar nuestros valores corporativos, y que se vea desde el exterior la importancia que tienen nuestros clientes en la empresa y así, ellos se sentirán importantes y notarán que sus valoraciones se tendrán en cuenta en la empresa. Además, sus opiniones y sugerencias provocarán una evolución en nuestro producto y al mismo tiempo que interactuamos con los clientes y mostramos los valores de la empresa, promocionaremos nuestro producto.

No solo trataremos de vender nuestros productos continuamente, sino que también haremos hincapié como ya hemos comentado antes a nuestros valores que nos definen como empresa. Un ejemplo de esto sería subir una imagen a instagram de un dj utilizando nuestro producto (donde se muestra nuestra filosofía corporativa) o mediante Mailchamp (servicio de mensajería automatizada que contrataremos y mas detallado en canales), podríamos felicitar a nuestros clientes y enviarles un boli de djboss u otro pequeño regalo para que se acuerden de nosotros y que se den cuenta de que a nosotros también nos acordamos de él y que nos importa.