

ACTIVIDADES CLAVE

Para nuestra empresa, las actividades clave son necesarias para crear y ofrecer propuestas de valor, conquistar mercados, mantener la relación con los clientes y generar ingresos.

Para nuestra empresa las actividades claves son:

- **Producción del producto.**
- **Canal de distribución, comunicación.**
- **Venta y atención al cliente.**



PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO



Estas actividades están relacionadas con el diseño, la producción y la distribución del producto. Para nosotros la actividad principal es la de producción, Vedellà cuenta con un producto único, al igual que su diseño. El cual no es nada parecido a las botellas que solemos ver hoy en día. En cuanto a la producción, nuestra compañía tiene la capacidad de llevar a cabo la producción de una forma rápida y eficaz, esto es debido a la maquinaria con la que contamos, con ella se pueden fabricar 40 bolsas por minuto como mínimo y como máximo 150, pudiendo llegar a conseguir una producción diaria de 57.600 bolsas.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN Y DE COMUNICACIÓN

Nosotros hemos decidido que nuestro producto llegue a manos del cliente final mediante una compañía que nosotros vamos a contratar, para nosotros el canal de distribución es muy relevante ya que sin este canal realmente nuestro producto jamás llegaría a nuestro consumidor final. Para nosotros, los canales de distribución a la par que envían nuestro producto, también envían de alguna manera publicidad.



Estos canales de distribución sirven para:

- Facilitar la compra de nuestro producto.
- Proporcionar a los clientes una propuesta de valor.
- Ser un canal permanente de comunicación entre la empresa y el cliente.
- Colaborar en la imagen de la empresa.
- Participan activamente en actividades de promoción.
- Tienen una gran información sobre el producto, competencia y mercado.
- Posicionan al producto en el lugar que consideran más adecuado.

En cuanto a los canales de comunicación, para nosotros es muy relevante también ya que hoy en día contamos con la publicidad digital que es bidireccional pues la comunicación es mucho más rica y amplia.

Estos canales de comunicación sirven para:

- Dar a conocer a los clientes productos de la empresa.
- Ayudar a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor.



Al comercializar una propuesta de valor, es esencial combinar los canales de distribución y de comunicación que harán llegar a nuestro segmento de mercado elegido, en definitiva, llegar a nuestros clientes. Se trata de encontrar la armonía perfecta, que aumenten lo máximo

posible los ingresos sin olvidar que la experiencia del cliente/consumidor sea gratificante para él.

VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE



En nuestro caso, vamos a instruir al potencial cliente mediante una plataforma didáctica en la cual se conciencie acerca de los residuos plásticos y sus respectivas consecuencias, es muy importante mantener esta relación ya que, si el cliente final es consciente de los beneficios que supone usar nuestro producto, este se convertirá en una necesidad.

En cuanto a la relación con nuestro cliente principal, vamos a mantener una relación estrecha y directa, convocaremos reuniones, iremos a sus respectivas empresas para presentar O PET, con esta técnica de marketing vamos a concienciar y a convencer más al público.