

8. ACTIVIDADES CLAVE:

A. ACTIVIDADES CLAVE.

Los procesos y actividades clave de nuestros productos y servicios y los beneficios que esperan de ello nuestros clientes y una manera de que nuestros clientes nos sean fieles está relacionada.

HEMOS LLEGADO A LA CONCLUSION GRACIAS A ESTUDIOS DE MERCADO de que si los clientes salen satisfechos con nuestros servicios o productos sería la manera más económica de que nos sean fieles, ya que otros modos de fidelizar a los clientes requerirían más costes como el método de dar regalos o promociones.

TENEMOS EN MENTE, en caso de ampliar la empresa, contratar a trabajadores jóvenes y amables, para conseguir el máximo número de clientes y hacer que nuestro servicio, así como nuestro producto sea lo más cercano posible a nuestros clientes.

De esta manera nosotros también conseguiremos múltiples beneficios como subvenciones por estudiantes por ofrecer oportunidades a la gente joven, etc.

Un ejemplo de esto es que, al dirigir nuestro servicio a gente de avanzada edad, estos podrían darle valor al grado de simpatía con el que es tratado, así como una breve conversación de cordialidad que hará que en un futuro los clientes se sientan fidelizados de alguna manera o vinculados a nuestra empresa ya sea afectivamente, por calidad de producto, por el trato en la compraventa o por el servicio postventa que ofrecemos.

Esto también producirá una comunicación de boca en boca que atraerá a nuevos clientes de otros pueblos o regiones que necesiten de nuestro servicio o simplemente deseen disfrutar de él.

B. PRIORIZACION.

Nuestra principal prioridad es hacernos un hueco en este sector, ofrecer al cliente un producto y un servicio de primera calidad acercándonos a ellos de la manera más cercana y mejor posible para conseguir una clientela fija, ir creando nuevos clientes y poder ampliar nuestro servicio en otras regiones o localidades, además de generar un beneficio con algo que nos gusta y es un proyecto al cual le estamos poniendo mucha pasión y mucha entrega.