

## 9. Actividades Primordiales para llevar a cabo nuestro producto

Finalmente para que nuestro modelo de negocio se lleve a cabo debemos destacar o enfatizar aquellas acciones o actividades primordiales/necesarias para lograr el objetivo llevado a cabo .

En primer lugar destacamos que una de las acciones principales que debemos llevar a cabo es la **relación entre los clientes** . A continuación, describiremos porque es necesario :

Concentrarnos en las necesidades de nuestros compradores reforzará la reputación de nuestra empresa como una compañía que ofrece un excelente servicio a sus clientes. La reputación de la empresa puede en gran medida afectar las ventas simplemente a partir de la seriedad que ofrece el enfoque del servicio al cliente. Si un cliente puede confiar en nuestra empresa, entonces confiará en nuestros productos. Cuando ganamos la confianza del cliente al construir una reputación, él estará más dispuesto a comprarte en el futuro.

### **La competencia**

La competencia afecta a casi cualquier tipo de negocio. La única manera de vencer a los competidores es ofrecer algo que ellos no tengan. La manera más efectiva para atraer y mantener a los clientes de las empresas rivales es concebir un plan que haga que tu operación entera gire en torno a los consumidores. Daremos al cliente lo que desea, conectar con él a nivel personal y hacerle sentir que es apreciado cada vez que hacemos negocios con él . Aunque el rediseño de una tienda, ofrecer nuevos productos y reducir los precios pueden captar a los clientes de otras empresas, esta nueva base de clientes es generalmente temporal. Una vez que se desvanece el encanto, también lo hará la gente. El servicio al cliente no es temporal, es una relación permanente con los clientes para mantenerlos y conservarlos.

Una base de clientes más amplia

Al atender las necesidades del clientes, probablemente recomendarán tu producto y a tu empresa con sus amigos. Las recomendaciones son la mejor manera de atraer a nuevos clientes debido a que es un método completamente gratuito. Cuando el negocio crece, las ventas, así como la conciencia de tu marca y reputación también aumentan.

### **Modos de construir mejores relaciones con los clientes**

Las empresas que proporcionan el mejor servicio a sus clientes se preocupan realmente por ellos. Trataremos al cliente como si fuera nuestro amigo para obtener los mejores resultados. Por ejemplo, en nuestra empresa , ofreceremos un reembolso completo si al cliente no le agrada el producto . Sin importar el tipo de negocio , debemos tratar al cliente con amabilidad y respeto y actuar en consecuencia en relación con todas sus preocupaciones. Por ejemplo, si nuestro cliente nos explica que el producto que ordenó hace cuatro meses es obsoleto, ofrécele reemplazarlo de manera gratuita.

Por otro lado otra de las actividades primordiales es la **publicidad** , la necesidad de llegar a

la gente nuestro productos , porque nuestro producto es mejor que el de los demás , que I+D+i . Su importancia se debe :

## **Conexión emocional con el consumidor**

Más allá de simple información, la mejor y más eficaz estrategia de publicidad tiene un propósito adicional y muy importante: hace sentir algo sobre el producto al cliente. Al hacer que el cliente se conecte emocionalmente con el mensaje, se genera lealtad hacia la marca, lo que a la larga se traduce en mayores ventas.

## **Un medio para educar a la sociedad**

Hoy en día los consumidores adquieren productos y servicios que satisfacen sus necesidades más profundas de comunidad, idealismo y creatividad, es por ello que debemos enfocarnos en ofrecer productos y culturas corporativas que los inspiren y que proyecten sus mismos valores, para que puedan sentirse identificados. Esta filosofía no solo consiste en posicionar a la marca, si no en promover una educación “no estructurada” donde se transmitan conocimientos, principios y costumbres a la audiencia.

La publicidad tiene una notable capacidad para llegar a las masas y hacer conciencia entre la gente sobre diversos temas.

La publicidad se basa en la idea o en la noción de que mientras más llegada al público un producto tenga, más conocido se hará y por lo tanto, más posibilidades tendrá de ser consumido

Es importante para la publicidad ser reconocido, lo cual plantea una diferencia sustancial. Mientras que un producto conocido no ofrece ningún elemento distintivo, un producto reconocido es un producto que ya ha sido probado y utilizado y que vuelve a ser elegido por aquel consumidor que lo obtiene. De este modo, la tarea de la publicidad (y de ahí su importancia) es convertir a un producto, un objeto, un bien o un servicio en algo que se distingue del resto y que busca llegar a un determinado tipo de público.