

RELACIONES CON LOS CLIENTES

1. Para hacer pedido del producto se hará mediante la app de móvil, en la que habrá distintos diseños, telas, tallas y colores entre las cuales elegir.
2. Para establecer contacto con los clientes tendremos un correo que proporcionaremos a través de nuestra página web. También habrá un número de contacto. Ambos servirán para consultas, quejas, devoluciones...

Mediante el correo o número de tel. queremos construir un mecanismo de comunicación que permita conocer la opinión de nuestros consumidores lo antes posible para poder mejorar su experiencia.

Con la app pretendemos que haya un apartado en el que los usuarios puedan subir sus diseño.

El servicio al cliente permitirá que los productos y experiencias que reciben mejoren y se dé el crecimiento de la empresa.

Proporcionamos un servicio de operador@s que responderán a las dudas, quejas y demás preguntas. Con operador@s reales para hacer más amena la experiencia y mantener contento al cliente mediante un trato más cercano. En el que además para cualquier duda en el desarrollo del pedido se les pueda responder y ayudar.

RECURSOS CLAVE

Los recursos claves se pueden clasificar en 4 tipos:

1. Físicos: esta categoría incluye recursos como maquinaria, infraestructura, edificios, sistemas informáticos (por el cual se recogerán los pedidos) y red de distribución.
2. Intelectuales: el principal recurso es la marca. Se trataría de una marca de ropa innovadora que pronto se haría popular y ofrecería servicios que las demás no ofrecen.
3. Económicos: dinero. Aportación inicial para impulsar la empresa.
4. Humanos: los trabajadores. Pero en este caso se habla de los que fabricarán la ropa los que gestionarán la página web.

Los recursos clave pueden ser propios o de otras personas. Todo depende de la estrategia y objetivos del emprendimiento de la empresa, es decir, tus recursos pueden ser tuyos, los que puedes comprar y tenerlos como un activo fijo. Por otra parte, también se pueden tener

Patricia, Ainhoa, Micaela, Victoria

recursos clave que son arrendados a otras compañías y no hay problema alguno mientras los riesgos estén bien gestionados.

Más aún, si no se quiere comprar un activo por su depreciación constante en el tiempo ni tampoco se quiere arrendar por que los costos variables serían muy altos, se pueden crear recursos claves propios. El mejor ejemplo de un recurso creado es el desarrollo de un software clave para el funcionamiento de la página web de la empresa.