

## **ACTIVIDADES CLAVE:**

En CLOUD FITS tenemos muy claras las actividades en las que se basará el éxito de nuestra compañía. Crear valor en nuestra tarifa de servicios de alquiler de ropa de moda supone **centrar nuestros esfuerzos en aquello que nos permita llegar a nuestro segmento de mercado**, ser atractivos para **que nos elijan como su proveedor y prestar un servicio rápido y de calidad que además venga apoyado por una atención individualizada.**

En la fase de “**creación de producto**” hemos de centrar todo nuestro esfuerzo en lograr unos **buenos acuerdos con las marcas de ropa** de moda que nos permitan disponer de un **amplio catálogo de vestuario y accesorios de última moda a precios asequibles.** Actividad de negociación.

En la puesta en el mercado de nuestra tarifa nos hemos de esforzar en tener el mejor escaparate posible. Una actividad encaminada a ofrecer una plataforma **web que mezcle una oferta atractiva de prendas con un fácil acceso a la adquisición de las mismas** en alquiler es fundamental para **llegar a nuestro público.** Fundamentalmente **jóvenes entre 18 y 40 años** residentes en ciudades donde prestaremos el servicio de CLOUD FITS, esta actividad **empezará en Madrid.**

**Actividad de desarrollo y mantenimiento de web y apps de calidad y actualizadas, unida a la estrategia de márketing y comunicación.**

En la fase de **distribución y atención al cliente** reside la última de nuestras **actividades de creación de valor.** Un servicio de logística cercano a nuestros clientes que **nos facilite llegar a ellos con rapidez y puedan disponer de su ropa y complementos en un plazo de 24/48 horas** desde que realicen el pedido es fundamental. Para ello **contamos con los servicios de una empresa joven y de gran proyección como es DESHORAS CITY.** **Actividad de logística y distribución.**

Por último, pero no menos importante y que puede **marcar la diferencia con nuestra posible competencia será la atención personalizada tanto para la elección de las prendas como para la gestión de las incidencias.**

Fidelizar a nuestros clientes, acostumbrados a una **variada tarifa de servicios** es básico para el triunfo de nuestro proyecto. **Actividad enfocada en el cliente.**

