

## 8. Actividades clave



El uso de estas perlas estaría orientado principalmente a toda actividad que realicemos fuera de casa, como eventos deportivos, de ocio o multitudinarios de cualquier tipo y que precise consumo de agua, de modo que la podamos transportar de modo fácil y sin utilizar para ello envases de plástico.

### Actividades de venta y distribución

#### Actividades propias de la empresa:

- Venta al por mayor dirigidas a empresas o instituciones públicas relacionadas con eventos deportivos, ocio, etc...
- venta al por mayor en **otro tipo de eventos multitudinarios y masivos**, como conciertos musicales o fiestas populares.
- Venta al por menor, a particulares dirigidas principalmente a cualquier actividad que realicemos fuera de casa.
- Venta a través de nuestra página web.

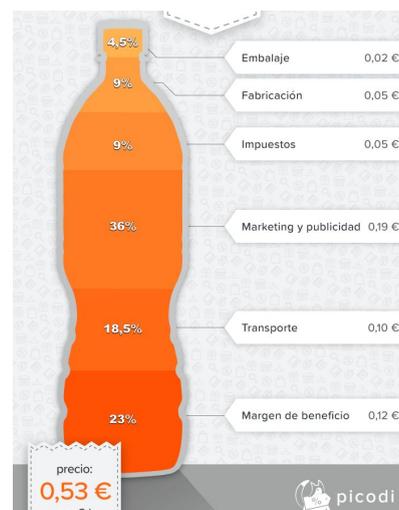
#### Actividades externalizadas:

- Asesoramiento fiscal, laboral y legal de la sociedad.
- Actividades de transporte de nuestros productos.
- Servicios de mantenimiento de suministros y de materias primas, otros componentes, y de la maquinaria.
- Servicio de limpieza de la nave y las oficinas.

### Actividades de marketing:

Tendremos en cuenta que **"la promoción es esencial"** para las marcas más grandes. Los famosos que recomiendan el agua, etiquetas con paisajes idílicos, campañas publicitarias que nos explican la importancia de beber agua... todo eso cuesta dinero. Cada empresa intenta atraernos de mil maneras y convencernos para que compremos su agua.

Se estima que del coste total del agua embotellada, un 36% de él va a corresponder a las actividades de marketing y publicidad.



### **Estrategias promocionales:**

- Buzoneo.
- Promoción a través de redes sociales como Facebook Ads, Instagram, Google AdSense, etc...
- A través del patrocinio en eventos deportivos de ocio y cualquier otro evento multitudinario que nos permita dar a conocer nuestro producto.
- Información a nuestros potenciales clientes o a aquellos ya fidelizados que nos permitan aumentar nuestras venta a través de:
  - cuñas de radio.
  - banners en páginas web.
  - periódicos de ámbito regional.
  - anuncios en revistas relacionadas con la ecología y el medio ambiente.
  - patrocinio de eventos deportivos y de ocio masivo que nos permitan generar nuevos contactos y ofrecer una visión pública y real de nuestro producto.

### **Página web**

- Como fuente de información general de todo tipo para nuestros clientes tanto de nuestros productos como de cualquier otro servicio que podamos ofrecerles, incluido los medios de contacto con la empresa.
- Buzón para opiniones y sugerencias de nuestros clientes hacia nuestra empresa.
- Canal para posibles reclamaciones.

### **Servicios**

- Información constante a disposición del cliente sobre productos, sus precios y características , a través de publicidad y trato directo con el cliente, y en nuestra página web.
- Venta de espacio publicitario en nuestra web
- Banners de otras empresas en nuestra página web, lo que nos podrá proporcionar beneficios adicionales derivados de esta publicidad. (Asociados que potenciarán la economía de la empresa)
- Contacto constante con los clientes a través de nuestra página web y teléfono de contacto presente también en nuestros espacios publicitarios, con el fin de resolver cualquier tipo de duda y/o problema que se presente al cliente.