

Actividades clave

Las actividades clave que realizaremos para lograr que nuestro modelo de negocio funcione son las compras que realizaremos a nuestros proveedores, el asesoramiento a los clientes, la distribución de los productos, la instalación de las paredes, el servicio de mantenimiento postventa y de reparación, las actividades de promoción de nuestra empresa y la organización de horarios y logística.

- Compras de material:
Nuestra empresa obtendrá el material necesario a través de sus distribuidores (*Berkomat SL, Maderas Portu*). Hemos contactado con empresas proveedoras que cuentan con una gran cantidad de valoraciones positivas.
- Asesoramiento a los clientes:
Nuestros clientes cuentan con un asesoramiento para la compra por parte de nuestros expertos.
- Distribución de los productos:
Gracias a nuestro camión podremos llegar a todos nuestros clientes y, así, distribuir nuestros productos.
- Instalación de las paredes y raíles:
Montaremos las paredes y raíles en las estancias deseadas.
- Servicio de mantenimiento postventa y de reparación:
 - Mantenimiento de las instalaciones.
 - Reparación en caso de avería.
- Promoción:
 - Mantenimiento y actualización de la página web y redes sociales.
 - Campañas publicitarias (cuando lo estimemos oportuno).
 - Mantener el contacto con la inmobiliaria Burutaran.
- Horario de la tienda física:
 - De lunes a viernes: 9:00-13:00 y 16:00-20:00
 - Sábados: 9:00-14:00