

ACTIVIDADES CLAVE

Asfaleia requiere la celebración de paneles en convenciones que nos permitan aumentar el conocimiento de los clientes y ganar popularidad en los medios de comunicación. Se celebraría en convenciones específicas de joyería o tecnología, ya que se adapta a ambas categorías. Además, participaremos en eventos en colaboración con otras empresas para ampliar nuestra empresa y posiblemente iniciar asociaciones con otras empresas. Esto, a su vez, también aumentaría el conocimiento de nuestros clientes, lo que nos beneficiaría enormemente a nivel económico y personal.

Nuestro objetivo es invertir el 5% de nuestros beneficios en estas actividades clave, ya que son vitales para que nuestro negocio mejore y se expanda dentro de nuestro país y a nivel internacional. Sin embargo, como somos una empresa nueva, empezaremos asistiendo a conferencias más pequeñas, ya que las más grandes serán más caras y difíciles de acceder como pequeña empresa. No obstante, nuestro objetivo es participar en estas actividades para establecer una relación con nuestros clientes, proveedores y posibles inversores o socios. Además, podría ser interesante para nosotros asociarnos con Sanitas y celebrar una conferencia con ellos, ya que nuestro producto también ayuda a las personas con problemas de corazón o enfermedades de la sangre, como la diabetes. En esta asociación podríamos participar activamente en las calles repartiendo folletos o colocando carteles en los postes de la calle o incluso en vallas publicitarias.

También pretendemos promocionar nuestro producto utilizando las redes sociales como plataforma de distribución. Celebramos eventos online, ya que algunos de nuestros clientes pueden estar en otros países que no están cerca de nuestra sede. Esto podría hacerse mediante una presentación de zoom planificada en la que promocionemos y expliquemos nuestro concepto de producto. Esto, a su vez, crearía una mayor conciencia de los clientes a nivel internacional.

Por último, nos gustaría cooperar con otras tiendas que pudieran promocionar nuestro producto. Tiendas como Carrefour podrían colgar carteles en sus supermercados en la sección de tecnología o de joyería, ya que nos identificamos con ambas categorías. Aparte de esto podría ser beneficioso entrar en contacto con hospitales o grandes clínicas de toda la Comunidad Valenciana donde podríamos realizar ciertos eventos para nuestro producto ya que también está relacionado con la salud. Además, podríamos suministrar a los hospitales folletos/volantes en los que se incluyera nuestro producto y por qué es beneficioso para la persona. Esto también podría hacerse en residencias de ancianos y pequeñas joyerías. En general, estos eventos serían costosos; sin embargo, algunos de ellos, como las promociones en línea, tienen un coste bajo o nulo y aún así benefician la expansión de nuestra empresa y su integración en el mercado más amplio.