



## 8. ACTIVIDADES CLAVES

Hay varias maneras de entablar contacto con la empresa, la primera y la opción más cercana al cliente sería la de visitar la fábrica en la que se hace la fabricación. Aquí encontraremos el departamento de ventas y logística, donde podremos elegir entre un producto ya definido o un producto personalizado a nuestro gusto.

En el caso de querer un producto personalizado se pondría en contacto con el diseñador y se organizaría como se podría hacer un armario con lo deseado del cliente, por ejemplo: el color, dimensiones, tipos y números de baldas. A continuación se pasaría el encargo a la fábrica para su posterior fabricación y envío a domicilio, montaje y puesta en marcha.

En caso de desear un producto ya definido se tramitará el pedido y se entregará al domicilio para el montaje y puesta en marcha.

Otra opción es también llamar a la tienda física, que podremos encontrar el contacto en anuncios o redes sociales, aquí solo tendremos disponibles productos definidos, esto es, los productos estándar que ofrece la empresa. Después se tramitará el pedido y se entregará al domicilio.

La última opción pero no menos importante es la de contactar con la empresa mediante las redes sociales. Estas sirven para informar del producto o resolver dudas a los clientes antes de hacer el pedido o para ayudar a elegir lo que deseen los clientes. En caso de querer hacer un pedido se proporcionará el teléfono de contacto, correo electrónico y dirección de fábrica.

