

8. Actividades clave



Basándonos en nuestra propuesta de valor, estas son las actividades a realizar.

Marketing

- La **relación** que hay entre los clientes y las empresas para un beneficio mutuo.
- **Estrategia.**
- **Comunicación.**



Promociones de venta

Consisten en captar a aquellos clientes que dudan y conseguir que el cliente se familiarice con la marca, diferenciándose del resto.

- **Oferta de lanzamiento:** Esto es para introducir en el mercado nuestro producto.
- **Envío gratis:** Esto invita a comprar eliminando los gastos de envío.
- **Ventas flash:** Se aplican incentivos a las compras que se realizan en un tiempo limitado o hasta agotar un número determinado de nuestro producto.
- **Los envíos puntuales.**
- **Descuentos puntuales:** Los descuentos se ofrecen en un momento muy concreto como el Black Friday.



Publicidad

Consisten en hacer conocer nuestro producto mediante:

- Redes sociales.
- Páginas web.
- Folletos.



Producción

- Selección de producto y diseño.
- Selección del proceso de producción.
- Selección de la capacidad de producción adecuada.
- Control de la producción.
- Calidad y costos.
- Control de inventario.

