

# ACTIVIDADES CLAVE

Para generar propuesta de valor deberíamos tratar al cliente educadamente y hacer un trabajo rápido y efectivo.

Se pueden clasificar en 3 categorías:

- Actividades relacionadas con la fabricación de un producto o realización del servicio: Nosotros prestamos el servicio de mantenimiento, como puede ser arreglar el portón del garaje (particulares), como también puede ser el cambio de bombas de agua (empresa)
- Actividades para la implementación de soluciones que respondan a necesidades el cliente: Una vez vayamos obteniendo experiencia en el mundo del mantenimiento, se nos había ocurrido suministrar a nuestros clientes un numero de atención al cliente 24h, con la función de que cuando surja una avería imprevista y sea urgente, nos puedan llamar para que nosotros les demos unas indicaciones hasta que lleguemos para que la avería no llegue a mas o para no poner a nadie en peligro
- Actividades en Internet: También se nos ocurrió crear una pagina web de nuestra empresa, en la que se refleje los servicios que proporcionamos, el lugar exacto donde nos ubicamos, nuestra tarifa etc...