



- 1. ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN.**
- 2. ACTIVIDADES DE SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.**
- 3. ACTIVIDADES DE PLATAFORMA O RED.**

## **1. ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN**

Como empresa tenemos dos líneas de negocio con sus distintas actividades de producción para poder desarrollar nuestro negocio.

**La primera línea de actividad de producción es la focalizada en el servicio que ofrecemos al cliente, la personalización y diseño de la guitarra o bajo eléctrico a través de un luthier,** la persona encargada y con conocimiento sobre la realización de reparaciones y la personalización de los instrumentos. Por lo tanto, de una misma línea de actividad de producción, sacamos dos de nuestras principales ventajas, el diseño y personalización y contar con un activo físico importante como es el luthier.

Además, **modificamos y personalizamos** instrumentos comprándolos de segunda mano para poder repararlos y venderlos a través de Amazon.

**Nuestra segunda línea de producción es la centrada en la formación a jóvenes** a través de la **enseñanza práctica de guitarra y bajo eléctrico**. Esta línea junto a la de personalización, son las actividades que más beneficio nos van a dar, y por ello, nuestras actividades clave dentro de la empresa.

## **2. ACTIVIDADES DE SOLUCIÓN DE PROBLEMAS**

**A través de la resolución de problemas gracias al servicio de atención al cliente que ofrecemos,** que incluye, **ayuda en la compra de instrumentos, reparación de instrumentos rotos o en desuso.** Las ayudas que ofrecemos son diversas, por ejemplo qué tipo de cuerdas van a querer, en el caso de la compra de un nuevo instrumento, el tipo de madera, color... Las alternativas a elegir son varias y los clientes dispondrán de todos ellos en nuestra página web o en la tienda física.

Les damos un servicio integral en cuanto al asesoramiento de los instrumentos que desean comprar o cambiar.



### 3. ACTIVIDADES DE PLATAFORMA O RED.

**Las actividades a través de nuestra página web o redes sociales no son el eje principal del conjunto de la empresa, pero sí un canal de comunicación para darnos a conocer.** El principal efecto de usar redes sociales es darnos a conocer a un público joven, y a través de estas redes sociales, se usan para la divulgación de nuestro trabajo.

Lo más importante dentro de esta actividad es la parte visual y auditiva, ya que a través de lo que se vea y se escuche, llamará la atención a posibles clientes.

Además, usamos diferentes campañas de marketing como sorteos, a través de influencers etc... en las redes sociales. Hay que cuidar la imagen y estar atento a las novedades y al día a día, para mantenernos en el sector de ventas, ver qué opinan nuestros clientes, como mejorar el sistema, y a partir de ahí y según cuántas ventas hagamos a través de Internet, la actividad en la red podría ser una de nuestras principales ventajas y nuestro eje principal, económicamente hablando.