



- 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.