

ACTIVIDADES CLAVE : LAIME

Para que nuestro modelo de negocio funcione debemos realizar una serie de actividades que desarrollen nuestra proposición de valor, llegar hasta nuestros clientes relacionándonos con ellos de forma adecuada de modo que nos permita generar ingresos. Como punto de partida, nuestro modelo de negocio se basa en actividades de plataforma o red, ya que todo el proyecto se desarrolla a través de una aplicación. Nuestras actividades clave son las siguientes:

Diseño y mantenimiento de la aplicación mediante actualizaciones del servicio: En esta actividad se produce el diseño, maquetación y actualización de la aplicación, es decir, se trata de los procesos por los cuales se le dará vida a la aplicación, creándose, e introduciendo los diferentes productos de los diferentes supermercados haciéndolo coincidir con los códigos de barras correspondientes. También se ha de llevar un seguimiento del stock, pues en el caso de introducir nuevos productos, estos deben de ser incluidos en la aplicación. Para ello nos apoyaremos en nuestro propio equipo de diseñadores informáticos, los cuales serán especialistas que contrataremos para que realicen el diseño y la actualización de Buy-Bye en colaboración con las cadenas de supermercados.



Buscar y mantener relación con las empresas de supermercados: Captación de clientes. En esta actividad se establecen relaciones con nuestros clientes directos, que son los supermercados. Es decir, es el proceso de buscar a nuestros propios clientes y establecer las relaciones con ellos para venderles la aplicación y acabar trabajando con ellos de forma cooperativa. En este caso seremos los integrantes de Laime (y posteriormente el equipo de comerciales) los que nos encargaremos de buscar a nuestros clientes, venderles la aplicación y asentar unas bases con ellos para el buen funcionamiento de “Buy-Bye”.



Mantener relación con los usuarios indirectos de la aplicación: Captación y fidelización de usuarios de la aplicación. Esta actividad es lo que hará que la aplicación se convierta en un ambiente familiar y que los usuarios reciban una atención personalizada y dedicada en todo momento. Para ello, los clientes podrán indicar cómo les está resultando la aplicación, y plantearnos quejas, sugerencias y dudas acerca de la misma públicamente a través de la página web. Si quieren una comunicación más directa con la empresa, pueden comunicarse con nosotros directamente por redes sociales, como se explica en el apartado correspondiente.

Gestión de publicidad con empresas para promocionar sus productos: Como sabemos, en “Buy-Bye” nuestros clientes, los supermercados, o los fabricantes que en ellos venden sus productos, podrán exponer sus ofertas así como publicitar sus artículos, para que de esta forma atraigan al comprador de los mismos. De esta actividad estaremos nosotros encargados al principio, y al crecer la empresa crearemos un departamento propio con profesionales para dirigirla mejor. Estos recogerán los deseos publicitarios de nuestros clientes y se lo transmitirán a los diseñadores informáticos además de ayudarles a que las ofertas resulten atractivas y produzcan sensación en el cliente, para que sean los informáticos las que la introduzcan en la aplicación. De esta forma también los informáticos se encargaran del mantenimiento y cambio de las ofertas, y anuncios.

