

8. ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave de una empresa son las tareas más importantes que una empresa debe llevar a cabo para cumplir con propósito comercial que están principalmente dictadas por su modelo de negocio. Es decir, aquello que un negocio debe poner en marcha para ofrecer su propuesta de valor. ACTIVIDAD CLAVE: servicio al cliente.

Nuestro negocio tratará, o al menos lo va a intentar, de solventar necesidades de clientes que necesitan exactamente la respuesta específica que nosotros vamos a ofrecer.

La innovación de un proyecto lúdico como es nuestro negocio que ofrecerá diferentes modos de diversión. Por un lado y como ya ha sido explicado mezclará lo clásico como ofrecer cafés y copas con una música ambiente con un *software* mostrado en pantallas que ofrecerá la variación de precios de las bebidas según sus ventas. Se incluirán temáticas diferentes según día de la semana. Esta idea viene de la exploración del mercado en el que no hemos hallado ningún otro local que se pueda asemejar al nuestro en esta zona. Esto modifica por completo el mercado de bebidas local y actualiza la forma de tomar copas pasando una noche diferente. Además, nos actualizamos con las tendencias musicales y la incluimos en el negocio. Nuestra estrategia de marketing también está al día con las comunicaciones. Nos hemos abierto camino a través de una de las aplicaciones de ocio más usadas hoy en día, Instagram, con la apertura de nuestro propio usuario Wall.street.pub en el que lanzaremos todos los datos novedosos al respecto.



Todo esto nos hace tener un contacto con el cliente y ofrecer nuestra propuesta.

Todas estas actividades dirigidas al cliente son pensadas para aumentar nuestras posibilidades de ventas ofreciendo una imagen diferente pero actualizada.

