

8. ACTIVIDADES CLAVE

A. Actividades y procesos clave que llevaremos a cabo para hacer viable nuestra propuesta de valor.

Las actividades clave que debemos llevar a cabo son importantes, cada una tendrá un desarrollo que será importante para la evolución empresarial y fidelización y confianza de nuestros clientes

-La producción:

Tenemos que ocuparnos de que las conservas ecológicas se conserven de la manera más eficaz y natural por lo que esta actividad clave es muy importante. Tenemos a los profesionales mejorando cada día nuestros productos. Partiendo de materias primas de calidad, desechadas de la venta por calibre o estética o no realizar su venta, ofrecemos al agricultor todas las posibilidades para que incorpore un nuevo producto en su cartera. Recetario, permisos de sanidad, diseño etiqueta, asesoramiento continuo y entrega de producto final.

-Entrega de productos y servicio al cliente:

Para que nuestros clientes traigan sus productos y consigan lo que quieren es importante una buena comunicación y buen trato con los clientes por lo que nuestro servicio a los clientes está lleno de personas con gran capacidad para comunicarse y satisfacer a clientes.

También damos el mejor servicio de entrega de productos para que el cliente no se preocupe por ello.

-Solución de problemas:

Nunca nos rendimos ante los problemas, la empresa cuenta con una comunicación respetuosa entre los trabajadores y todo el equipo por lo que siempre solucionamos los problemas escuchando y hablando hasta que siempre llegamos a una solución viable.

-Actividades de la plataforma o red:

Es importante tener un lugar donde los clientes puedan informarse desde sus casas y ver las opciones que tienen, para ello dentro del equipo de cooperativistas, hay trabajadores capacitados para llevar el mantenimiento y mejora de la página web o imagen corporativa.

B. Prioridades a ejecutar entre las actividades y procesos clave.

Todas las actividades son prioritarias para que la empresa funcione, pero de priorizar alguna de ellas sería el **trato con el cliente**, es importante la fidelización de clientes y mantenerlos bien informados; por lo que una buena comunicación y una clara explicación hacen muy importante que esto funcione.

Facilitar los servicios clave al productor, informar de manera clara del resultado de estudio de los productos que quiere transformar, el formato más adecuado



para su venta, tramitar la documentación necesaria para superar los procesos de sanidad y organizar las gestiones de recogida/entrega de la producción.

En la parte de encuentro y formación, la relación más importante va de la mano de Álava emprende, en conjunto con Ayuntamiento de Vitoria -Gasteiz, BIC Araba centro de empresas y Vital Fundación. Llevando a cabo diferentes formaciones cofinanciadas por estas entidades, cursos sobre manipulación de alimentos, transformación.

Hazi, UAGA, Escuelas de hostelería, Asociación Agricultura Regenerativa, Slow Food Araba y otros son entidades con las que colaboramos para llevar a cabo las diferentes actividades que plantean sobre el sector primario, economía circular, sostenibilidad, elaboración y nutrición alimentaria, promoción de productores locales...