

## **ACTIVIDADES CLAVE**

Las actividades clave son las acciones de máxima prioridad para que tu negocio siga su curso de manera adecuada. Hay de diferentes tipos, de gestión, de operación, etc. y gracias a ellas podemos mejorar nuestros ingresos o mantener una mejor relación con los clientes. Si estas actividades no se desarrollan correctamente, el negocio en el que tanto tiempo y esfuerzo hemos invertido, se puede dirigir al fracaso. Para que esto no ocurra hay distintas actividades clave que llevamos a cabo en nuestra empresa.

- **INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO:**

- **Investigación de nuevos productos:** Antes de que se pueda producir un nuevo producto, se debe explorar cuál debe ser el diseño del producto, los costes de producción y el tiempo que se tardará en producir cantidades suficientes del producto. Cuando empezamos con la empresa teníamos un único producto a la venta y a medida que avanzó el tiempo investigamos sobre crear uno nuevo y pudimos realizarlo.
- **Actualizaciones de productos existentes:** La I+D también debe examinar los productos existentes para ver si requieren una actualización basada en la evolución de las necesidades de los consumidores o de los nuevos clientes. Con el tiempo nuestros clientes evolucionan y nuestro calzado les acompaña en ese camino. Ofrecemos productos actuales y modernizados. El equipo de I+D es responsable de vigilar las innovaciones y las nuevas tendencias dentro de la industria y asegurarse de que su producto se mantiene al día con estas tendencias.
- **Controles de calidad:** Las empresas pueden pedir a sus departamentos de I+D que realicen controles de calidad, ya que conocen bien las especificaciones del producto y son ideales para evaluar si todos los productos cumplen las normas de calidad establecidas por la empresa. Al ser una empresa que utiliza materiales sostenibles tenemos que realizar grandes controles de calidad para verificar que toda la materia prima cumple con los requisitos necesarios.

- **PRODUCCIÓN:**

**Selección del producto y el diseño:** el primer paso es seleccionar el producto correcto y el diseño adecuado para el producto. Esta es una decisión crucial porque la combinación del producto correcto y el diseño correcto dictará el éxito o el fracaso de la empresa. Es por esto que nuestros diseños son actuales y comerciales, asegurando éxito a nuestra empresa.

**Selección de la capacidad de producción adecuada:** La dirección de producción debe tener pleno conocimiento de la demanda prevista del producto y fijar la capacidad de producción en consecuencia, ya que la escasez o el excedente del producto puede dar lugar a problemas para la empresa. Al comenzar en la empresa sí que tuvimos algún que otro problema con la oferta y la demanda pero pudimos solucionarlo rápidamente y ofrecer a nuestros clientes todos los productos demandados sin tener ningún excedente en el almacén.

**Control de Calidad y Costos:** En el mundo actual, impulsado por la economía, los consumidores no tendrán la máxima calidad por el precio más barato y el acceso a Internet

y un mundo de opciones los hacen más exigentes y volubles. Está en nuestras manos no sólo asegurarnos de que está mejorando continuamente la calidad del producto, sino también reducir los costos para que nuestro producto pueda seguir siendo competitivo en el mercado en términos de precio.

- **MARKETING:**

- **Estrategia:** Los miembros superiores del equipo de comercialización, que en este caso está compuesto por dos de las socias de esta empresa, son responsables de redactar y obtener la aprobación de una estrategia de comercialización para la empresa, basada en sus objetivos y misiones generales, antes de aplicar esta estrategia en cascada en todo el departamento y crear objetivos basados en ella. Tenemos unos objetivos a largo plazo desde que comenzamos con la empresa, y son poder observar como nuestra empresa crece gracias al trabajo de todos los trabajadores y ver como cada vez más personas llevan nuestros productos. Otro de nuestros objetivos es poder trabajar con asociaciones que ayuden a personas desfavorecidas y poder ofrecerles nuestros productos.
- **Comunicaciones:** El equipo de marketing es responsable de toda la comunicación que salga al mercado en relación con las zapatillas. La naturaleza de esta comunicación varía desde los comunicados de prensa hasta las reseñas de productos en línea, anuncios, correos electrónicos, etc. Debemos tener buena relación con los clientes y ofrecer buenos productos para que las opiniones de los producto sean lo más positivas posibles.
- **Apoyo a las ventas:** Las ventas se pueden apoyar en algunos eventos: La comercialización también se encarga de organizar y ejecutar eventos como, lanzamientos de productos, exposiciones, etc. Normalmente también llamarán a clientes clave o potenciales a dichos eventos. Esta es una estrategia de marketing que se introdujo hace medianamente poco al mercado y que ha tenido muchísimo reconocimiento.

- **VENTAS Y SERVICIOS AL CLIENTE:**

- **Manejar los problemas:** Los representantes de servicio al cliente entran en acción cuando los clientes tienen quejas y su labor es dejarlos contentos o satisfechos cuando cuelguen. Ya sea reemplazando o devolviendo el dinero. Otros pueden actuar como guardianes que toman la información y luego la dirigen a los departamentos pertinentes. Esto mismo es lo que ocurre en nuestra empresa. Tenemos personas que se encargan de solucionar este tipo de problemas que aunque no lo parezca, son muy perjudiciales para “Pequeños Grandes Pasos”. Los intentamos solucionar con la mayor brevedad y discreción posible.
- **Control de la página web:** Lo más nuevo que ha podido introducir nuestra empresa ha sido nuestra página web. En ella los clientes pueden buscar, seleccionar y comprar cualquier producto con tan solo un click. Para que esta página siga funcionando es necesario el paso anterior ya que todo lo relacionado con internet es lo que más problemas puede causar.

Día tras día vamos adquiriendo más conocimientos para avanzar en esta empresa, poder superarnos y poder ofrecer los mejores productos a nuestros clientes. El Know how se

adquiere con más experiencia de la que nosotras tenemos pero estamos seguras que con nuestras ganas de aprender y esfuerzo llegaremos muy lejos.