

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave de Diveresku son imprescindibles para lograr que su propuesta de valor sea exitosa, mantener una buena relación con los clientes e incrementar los ingresos de la empresa. Dentro de los distintos tipos de actividades clave se encuentran:

Actividades de producción

Las actividades de producción son las actividades más importantes, ya que Diveresku es una empresa que fabrica manoplas con piezas intercambiables, por ello éstas son las actividades que implican el know-how y no se podrán delegar. Dentro de esta categoría se incluyen:

1. El diseño de las manoplas y las piezas intercambiables
2. Planificación de la producción: la producción de las manoplas y las piezas se realizará en función de los pedidos que se soliciten, estableciendo plazos de entrega con el cliente.
3. Confección o producción: la impresión 3D de los pedidos.
4. Control de calidad de los productos: supervisión de todo el proceso de trabajo, revisando que la producción cumpla con la planificación establecida y que el resultado final de producto cumpla con la calidad esperada.
5. El almacenaje de las manoplas y las piezas: en un almacén propio.
6. La distribución final al cliente: a través de empresas de reparto de paquetes (nacionales e internacionales).

Actividades de marketing y ventas

Actividades que impulsen el crecimiento de la empresa, dándola a conocer y mostrando la propuesta de valor a los segmentos de mercado. Algunas de ellas son:

1. Investigación de mercado: dirigidas a estudiar el mercado meta, evaluando las debilidades y fortalezas del producto y la posible competencia frente a Diveresku.
2. Estrategias de marketing: establecer los objetivos en torno a la comercialización y las actividades a llevar a cabo para cubrir los mismos.
3. Comunicaciones: actividades relativas a todas las estrategias comunicativas generadas hacia el mercado, relacionadas a los productos y la marca Diveresku. Cada estrategia y los mensajes que se generan se tiene que adecuar a los diferentes canales donde se van a reproducir.
4. Relaciones públicas: dirigidas a generar redes de contactos y clientes, manteniendo una comunicación constante y activa con los clientes y potenciales clientes. Permiten crear una buena relación y crear una buena reputación. Dentro de estas actividades se incluyen los eventos como exposiciones, seminarios o ferias.
5. Promociones de venta: en función de las estrategias de mercadeo se plantean las estrategias de ventas, y dentro de ellas, las promociones son clave para generar un volumen de ventas que genere ganancias suficientes para cubrir los costes de producción.

Solución de problemas (actividades de atención al cliente):

Las actividades dirigidas a atender los problemas específicos de los clientes, ofreciendo las soluciones más satisfactorias para el cliente en concordancia con las directrices de Diveresku. Dentro de estas actividades se encuentran las siguientes:

1. Atención al cliente por las distintas redes sociales (mensajes directos dentro de las plataformas): Instagram, Twitter y Facebook.
2. Atención al cliente a través de la página web propia (a través de un chatbox).
3. Atención al cliente a través de Whatsapp, una red social para hablar con diferentes personas enviando y recibiendo mensajes.