

## ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades que llevamos a cabo para que la oferta se establezca de la mejor manera para nuestros clientes son las siguientes:

En cuanto a las actividades de producción, las prendas que pondremos a la venta vendrán de las **donaciones de los ciudadanos**. Con ello, seleccionaremos la ropa que esté en buen estado. Una vez seleccionado, trasladaremos la ropa a **centros de limpieza**, para realizar una profunda limpieza de cada uno de los productos. Teniendo en cuenta de que algunas prendas podrán necesitar ciertos arreglos, también disponemos del servicio de llevarlas a tiendas de arreglo para perfeccionar el estado de la prenda.

También contamos con una **página web** para que puedan acceder a cualquier tipo de información acerca de nuestra tienda. Desde la página web podrán ver con facilidad todo lo que sea sobre nosotros; nuestros objetivo, nuestra idea, etc. También habrá otro apartado donde podrán ver con claridad los distintos modelos de las prendas, las tallas, las prendas existentes en la tienda física, etc. En cuanto tengan alguna duda, podrán contactar con nosotros a través del número de teléfono que aparece en nuestra página web.

Además, como hemos mencionado anteriormente, uno de nuestros objetivos fundamentales de nuestra empresa es la cercanía de los clientes. Sabemos que para nuestra idea de negocio **cuidar a nuestros clientes es cuidar nuestro negocio**. El compromiso con los clientes, la capacidad de entender sus problemas, captar sus necesidades, satisfacer sus deseos, serían factores fundamentales para una compra satisfecha de nuestros clientes. Si nuestros clientes perciben un buen trato por nuestra marca, Nagusialde, se convertirán en clientes leales y extenderán nuestra marca entre sus amistades.

Nuestros clientes potenciales son personas de tercera edad. Por tanto, el **contacto directo**, el diálogo, la comunicación próxima es muy importante. Si los clientes tienen estas necesidades, nosotros también nos adaptaríamos a ellos, logrando un nivel de agrado por parte de los clientes. Por otra parte, también hemos mencionado a los familiares más jóvenes. Al ser más jóvenes, siempre tienden al uso relacionado con la **tecnología**. Por ello, los familiares jóvenes nos llevarán a un mejor cuidado de las redes sociales y de la página web.

Otra actividad clave sería el **servicio**. La calidad de servicio influye mucho en la compra. En cualquier sector, si los clientes reciben buen servicio siempre volverán a acudir a la misma tienda, incluso puede potenciar las ganas de volver a realizar la compra en la misma tienda. Por ello, intentamos cumplir con el aspecto del buen servicio.