

## 8. ACTIVIDADES CLAVES

Las actividades clave son las acciones de máxima prioridad para que tu negocio siga su curso de manera adecuada. Una empresa cuyos ingresos se basan en contratos con terceros debe priorizar la gestión de canales.

Las actividades tales como la fabricación, venta, distribución, el uso de la tecnología de la información, la comercialización y la participación de los interesados.

→ ¿Qué actividades debemos desarrollar para que nuestra propuesta de valor funcione correctamente?

La principal actividad que se va a realizar para el buen desarrollo de los productos, es contactar con los gobiernos de los países de la UE y el gobiernos de la UE, para que subvencionen los automóviles con el limitador y alcoholímetro.

Por lo tanto, si nuestra propuesta de valor apunta a un posicionamiento de productos de alta calidad, las actividades tales como el grupo VAG, la búsqueda de proveedores de calidad, la formación de la fuerza de ventas y el control de calidad pueden ser consideradas clave.

En este caso, se deben analizar; el servicio al cliente, el soporte, SAC, los sitios web, los blogs, la publicidad, la formación de vendedores y asistentes, y todas las demás actividades donde haya un punto de contacto con el público.

