

## 7. ACTIVIDADES CLAVES

Aquellas actividades que un negocio deberá poner en marcha para poder ofrecer la propuesta de valor. En este tipo de actividad la clave es encontrar nuevas soluciones a los problemas individuales de los clientes.

También, se va a analizar la atención al cliente, soportes y sitios web, anuncios en los medios de comunicación ( TV, móvil...), y formación de vendedores y asistentes que estarán cualificados para explicar el uso y funcionamiento de la silla tanto en tiendas físicas como en los domicilios, y de esta manera vamos a conseguir tener puntos de contacto con el público.

Por otra parte, las redes sociales pueden ser de gran ayuda para promocionar nuestro producto. En cuentas de redes como instagram, youtube, tiktok...etc. En estas se subirá el contenido relacionado con las características y funcionamiento de partes de las sillas, comparando con otras sillas del mercado y explicando porque nuestro producto es mejor.

Cuando realicen la compra por internet los clientes tendrán acceso a un video explicativo en 3D de las características y funcionamiento de cada pieza de la silla de ruedas, para ello solo tendrán que pinchar sobre la pieza de la que quieren saber el funcionamiento.

