MODELO DE NEGOCIO

Modelo canvas - Actividades clave



Actividades clave

Las actividades necesarias para entregar la propuesta de valor a los clientes es caracterizar el producto con algo que lo haga distintivo y único sobre los demás. Para detectar a potenciales clientes es clave identificar las actividades que realizan generalmente las personas que compran nuestro producto.

Las claves para mantener buenas relaciones con los clientes es dar ventajas en base de rebajas o descuentos a los clientes que consumen habitualmente nuestro producto.

La mejor forma de distribuir estas actividades de promoción es mediante una persona que reparta panfletos de propaganda sobre nuestro negocio. Además, hay desplegadas máquinas dispensadoras de cremas en zonas estratégicas cercanas a playas en sitios concurridos para que los clientes puedan acceder a nuestro producto y se familiaricen con él.

También producto cumpla es necesario que el estándares mínimos de calidad, para ello la empresa se ocupará de que toda actividad ya sea productiva, de marketing, distribución o de cualquier otro tipo sean realizadas por profesionales cualificados para el sector en específico.

Las alianzas estratégicas son un factor indispensable para la prosperidad del negocio. Ya que se trata del establecimiento de tu organización con una organización ajena del mismo sector, y sirve para colaborar en temas como compartir experiencias, costes y también recursos. Lo que termina dando una ventaja importante a estas empresas colaboradoras sobre todas las demás empresas.

Otra actividad clave a mencionar es la solución de problemas, que trata sobre la importancia de un sistema de rápida actuación ante cualquier inconveniente. Que permita al negocio volver a la actividad rápidamente, y disminuir el máximo posible las pérdidas ocasionadas por la paralización de la empresa.

Las actividades clave para identificar los potenciales de los clientes es la realización de sondeos, encuestas, accesos informáticos.

