

8 ACTIVIDADES CLAVE

- a. Especificar cuáles son las actividades y procesos clave que deben llevarse a cabo para producir la Propuesta de Valor.

Identificar el principal problema o lo que proponga el cliente.

Identificar todos los beneficios que ofrece tu producto.

Describir por qué son valiosos los beneficios

Ver los beneficios económicos que nos da



- b. Establecer una prioridad entre las distintas actividades y procesos clave.

- Tener los conocimientos para ser un jardinero (Poder identificar diferentes tipos de plantas y saber la mejor manera de cuidar de cada una, lo que incluye el tamaño que pueden adquirir y cuándo hay que podarlas)
- Saber llevarse bien con los clientes dando igual como sean.
- Dejar la zona de trabajo lo más limpio y ordenado posible siempre.
- Nunca presumir del trabajo que puedas hacer si no que el cliente lo vea.
- Que el cliente pueda contar contigo en diferentes urgencias de trabajo

