



Las actividades clave de una empresa son las acciones que debe poner en marcha una empresa para ofrecer su propuesta de valor.

Vamos clasificar en tres grupos las actividades clave de la empresa:

- Actividades relacionadas con la fabricación de un producto. Es decir haremos un estudio sobre cómo debemos producir nuestro producto en base a las preferencias y ventajas del mercado.
- Actividades para la implementación de soluciones que respondan a necesidades del cliente. Dispondremos de encuestas que realizaremos a los clientes para ver qué tipo de cosas debemos de mejorar e implementar o suprimir de nuestra empresa.
- Actividades en Internet. Disponemos de una página de la empresa donde los clientes podrán mantenerse informados sobre los nuevos productos y todas las noticias de la empresa. Así como realizar preguntas y ponerse en contacto con nosotros.

En primer lugar, presentaremos lo que ofrece nuestra empresa, es decir, nuestra empresa consiste en el cuidado, servicio de peluquería y venta de productos caninos.

Tendríamos que identificar un perfil de los clientes potenciales para el desarrollo de nuestra actividad; así como disponer de contactos para llegar a las personas con perros o aquellas personas que estén interesadas en nuestros servicios.

Si queremos atraer la atención de los clientes, tendremos que tener un trato agradable hacia ellos. Prestarles atención será lo primordial, ya que de esa manera sabrán que tenemos interés en satisfacer sus necesidades. Además, tendríamos que tener en cuenta que el trato hacia sus perros también será importante para nosotros, por lo que el servicio que recibirán será de calidad.

Los recursos que utilizaremos para promocionar nuestro servicio serán las redes sociales (instagram, facebook, etc), mediante flyers; es decir, folletos informativos acerca de nuestra empresa, nuestra página web, donde subiremos contenido acerca del desarrollo de la actividad, así como información sobre nosotros y la manera de contactarnos.



Nos situaremos cerca de los productos que vendemos para que tengamos menos coste de distribución y de esta forma nos salga más barato. De esa forma utilizaremos productos de kilómetro 0.

Nuestros clientes nos pedirán la mejor calidad posible de los productos, la mejor atención posible a sus perros y la mejor información posible de nuestro servicio.

Es necesario que nos mostremos cercanos con las personas que utilizan nuestros servicios, ya que de esa manera tendrán más confianza y la siguiente vez no dudaran en utilizar nuestro producto.

El marketing es clave para que los clientes conozcan nuestros productos, también es necesario tener los productos necesarios para vender, elegir a los mejores proveedores y también tendremos trabajadores que estén investigando en I+D+i para la innovación de productos mediante encuestas y estudios que realizarán.

La empresa desarrollará su actividad dentro del local que disponga en su propiedad. Esta actividad es el cuidado de los perros que los clientes traigan a nuestra empresa, un servicio de peluquería opcional en caso de que los clientes quieran que les cortemos el pelo a sus perros y un servicio de venta de productos caninos como puede ser, comida para perros, collares, correas, camas etc.

Para ofrecer nuestra propuesta de valor al cliente dispondremos de una serie de estrategias de publicidad para que los clientes se sientan atraídos por nuestro negocio y así conseguir que vengan.

Para que todo funcione y la empresa empiece a ganar dinero, necesitaremos tener todo preparado. Es decir, tener todas las cuentas en regla con todo lo que necesitamos pagado y todo lo que vendemos apuntado así conseguiremos que la empresa empiece a ingresar dinero y a obtener beneficios