

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son aquellas acciones que un negocio debe poner en marcha para poder ofrecer su propuesta de valor, es decir, las actividades necesarias que llevarán adelante nuestra empresa y se emplearán diariamente por cada trabajador según su ámbito. Se pueden clasificar en 3 tipos: actividades relacionadas con la fabricación de un producto, para la implementación de soluciones y las actividades en internet.

Para empezar, lo más importante en nuestra empresa – y todo tipo de empresa – es **el correcto trato hacia el cliente**, es decir, atender de la mejor forma posible a este último aclarándole las dudas, informándole sobre el producto y su funcionamiento, también dándole ofertas en el caso de que sea la primera vez que acuda a la tienda, dándole un bono o una promoción.

Luego de ahí se encuentran **las relaciones públicas**, que son de acciones de comunicación estratégica coordinadas, con principal objetivo de fortalecer los vínculos con los distintos públicos. Su objetivo es promocionar los intereses de la organización a su clientela y al público en general. Por ejemplo, en nuestra empresa nuestro objetivo es vender el máximo número de fundas posible, y satisfacer a los clientes en el momento de visionar e interesarle el producto, y a la hora de comprar el producto.

A continuación, nos encontramos con **la venta de productos**, en los cuales nos encargaremos de conversar con el cliente personalmente, mostrándole los beneficios del producto, incluso que pruebe las fundas a ver si son de su gusto u agrado y a su vez estableciendo una relación directa. En nuestro caso le mostraremos un poco las fundas de la tienda, le impulsaremos a comprar una y sobre todo intentaremos mantener una charla agradable, otra manera de lograr que tome confianza y seguridad, algo muy valioso en nuestra tienda ya que al igual que ellos obtienen la funda como beneficio, nosotros obtenemos un puesto en la sociedad como beneficio.

Como penúltima actividad, tendríamos **el diseño de fundas**. Como bien mencionamos anteriormente, habrá personal el cuál se encargue del diseño de estas (4 o 5 personas como mucho). No es que vaya a ser la actividad que destacar, pero si una de las fundamentales y de las que más esfuerzo requieren para llevar la empresa adelante.

Finalmente, nos encontramos con algo que no es tan importante como las otras actividades, pero si fundamental en la tienda, que vendría a ser **la publicidad**. Es el método más exitoso para atraer clientes o dar una primera impresión como empresa en nuestro caso. Los medios que emplearemos para la publicidad serán las redes sociales, tanto en Instagram como en Twitter, con fotos de las diferentes muestras principales que tenemos a disposición en nuestra tienda como videos en los que se muestra a los diseñadores de funda trabajando con los materiales que tienen a su disposición para que los espectadores contemplen como se forman e intentar que les atraiga.