

ACTIVIDADES CLAVES

Con las actividades claves pretendemos:

- Que nos compren, para ello tendremos que hacer ofertas, ofrecer un marketing el cual los clientes le vean atractivo para comprar nuestro producto...
- Que los clientes no se pueden arrepentir de comprarlo, para ello después de la compra hay que generar confianza a los clientes reforzando su buena decisión al haber comprado el producto. En este caso, el servicio posventa es fundamental.
- Que me recomienden, es decir, que, a través de aplicaciones, plataformas... cuenten su experiencia con el producto, así más clientes verán la confianza y relación que mantenemos con nuestros clientes.
- Que se sorprendan y me perciban diferente, con esto pretendemos que vean un producto de muy buena calidad, la buena relación y confianza con la que tratamos a nuestros clientes y así ellos cuenten una experiencia buena con el producto y más gente pueda querer comprarlo.
- Que los clientes hagan que el negocio crezca y para ello logramos adaptar el modelo de negocio para aplicarlo a nuevos mercados y oportunidades relacionadas, optimizando e integrando recursos.
- También vamos a unirlo con las marcas de Adidas y Nike, ya que son dos marcas de ropa deportivas muy famosas y llevan en auge mucho tiempo, y a través de ella podemos ganar clientes y hacer que el producto sea más comprado.

