



8-ACTIVIDADES CLAVE

En este apartado incluiremos las actividades que nos permitan desarrollarnos exitosamente como empresa y nos sirvan:

1. Para desarrollar nuestra oferta de proposición de valor.
2. Para alcanzar nuestros clientes potenciales.
3. Para relacionarnos eficazmente con ellos.
4. Para obtener ingresos.

Compra de los materiales necesarios y ensamblaje de los mismos

Para poder empezar a vender debemos contactar con nuestros proveedores y que nos brinden los recursos necesarios para producir manteniendo con ellos un poder de negociación que nos permita obtener unos precios que dejen márgenes de beneficio aceptables. Luego deberemos ensamblar estos materiales en nuestras fábricas para lograr un producto final con una calidad aceptable que pueda satisfacer a todos nuestros clientes.

Realizar un estudio de mercado adecuado y una campaña de publicidad que permita que nuestros clientes sepan exactamente lo que hace nuestro producto.

Antes de comenzar a realizar campañas publicitarias debemos realizar un estudio de mercado exhaustivo que permita conocer con precisión cuales son los clientes potenciales. Una vez recopilada la información podremos empezar a orientar nuestra publicidad a sectores más específicos y así atraer a los clientes de una manera más eficiente. Lo más importante de esta etapa será dar a conocer que es lo que nos diferencia de nuestra competencia.

Gestión adecuada del desarrollo de nuestro producto en el mercado

Una vez nuestro producto esté oficialmente en el mercado deberemos asegurarnos de que no sufra inconvenientes y de ser así resolverlos. Para esto, debemos mantener una buena comunicación con el cliente mediante nuestro servicio automatizado