

## ACTIVIDADES CLAVE

### Actividades Clave:

#### **- Desarrollo de Fórmula y Pruebas:**

Investigación y desarrollo de la fórmula de la bebida energética utilizando ingredientes naturales. Se realizarán pruebas exhaustivas para garantizar la efectividad y el sabor deseado.

#### **- Producción y Envasado:**

Coordinación con la fábrica de producción para la fabricación y envasado eficiente de la bebida. Garantizar estándares de calidad y consistencia en cada lote.

#### **- Campañas Publicitarias y Marketing:**

Creación y ejecución de campañas publicitarias atractivas que resalten la propuesta de valor de WILD. Utilización de estrategias de marketing digital y presencia en eventos deportivos.

#### **- Gestión de Canales de Distribución:**

Coordinación con la empresa de transporte y establecimiento de acuerdos con tiendas de alimentación y empresas de máquinas expendedoras. Asegurar una distribución eficiente y oportuna.

#### **- Atención al Cliente y Programas de Lealtad:**

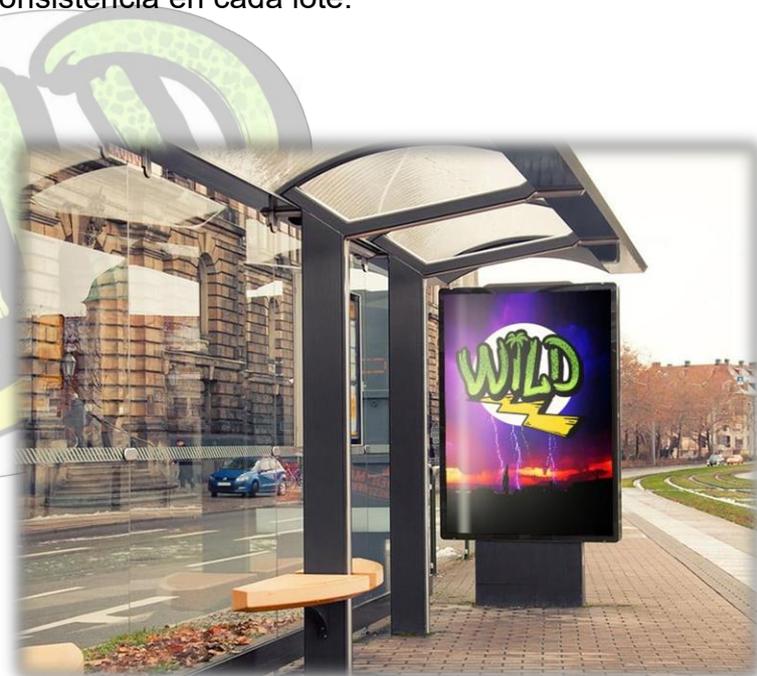
Establecimiento de un sistema de atención al cliente efectivo para resolver consultas y problemas. Implementación y gestión de programas de lealtad para fomentar la retención de clientes.

#### **- Investigación de Mercado Continua:**

Realización de investigaciones de mercado continuas para monitorear tendencias, evaluar la satisfacción del cliente y ajustar la estrategia según sea necesario.

#### **- Desarrollo y Mantenimiento de la Comunidad en Línea:**

Creación y gestión de una comunidad en línea para fomentar la interacción entre los clientes y promover un estilo de vida saludable.



## Priorización:

### - **Desarrollo de Fórmula y Pruebas:**

Prioridad: Alta Justificación: La calidad y eficacia de la bebida son fundamentales para el éxito de WILD. Esta actividad debe recibir la máxima prioridad para garantizar un producto excepcional.

### - **Producción y Envasado:**

Prioridad: Alta Justificación: Asegurar una producción y envasado eficientes son esenciales para mantener la calidad y la consistencia de la bebida antes de llegar al mercado.

### - **Campañas Publicitarias y Marketing:**

Prioridad: Alta Justificación: La creación de conciencia y la conexión con los clientes son cruciales para el éxito de WILD. Las campañas publicitarias deben ser priorizadas para establecer y fortalecer la marca.



### - **Gestión de Canales de Distribución:**

Prioridad: Media Justificación: La distribución eficiente es clave, pero dependerá de la calidad del producto y la eficacia del marketing. Se mantiene una prioridad media.

### - **Atención al Cliente y Programas de Lealtad:**

Prioridad: Media Justificación: La atención al cliente es esencial para la retención, pero su efectividad dependerá del éxito

de las actividades clave anteriores.

### - **Investigación de Mercado Continua:**

Prioridad: Media Justificación: La investigación de mercado continuo es vital para la adaptación a las tendencias cambiantes y la optimización de la estrategia, pero su ejecución dependerá del estado actual del mercado.

### - **Desarrollo y Mantenimiento de la Comunidad en Línea:**

Prioridad: Baja Justificación: Aunque es valioso, el desarrollo y mantenimiento de la comunidad en línea puede priorizarse más tarde una vez que se establezcan las actividades clave iniciales.