

ACTIVIDADES CLAVE

Dentro del **modelo Canvas**, las actividades clave son las acciones de máxima prioridad para que tu negocio funcione y salga adelante. Hay de diferentes tipos y todas te serán útiles tanto para crear tu propuesta de valor como para mejorar tus ingresos o conseguir una mejor relación con los clientes.

Es importante saber que si estas acciones no se desarrollan bien, tu negocio estará destinado al fracaso, porque las actividades clave son uno de los primeros pasos que hay que dar a la hora de organizar tu negocio.



Tipos de actividades clave:

Producción→ Son aquellas que se refieren al diseño, confección y distribución de un producto.

- En nuestro caso los coches que necesitamos y utilizamos estarían dentro de este tipo de actividad, porque serían únicos y el diseño solo los tendría nuestro negocio por el momento.

Plataforma y red→ Normalmente todas las empresas funcionan a través de un software o una aplicación, y más hoy en día porque son habitualmente todas tecnológicas. Por lo tanto, desde esta actividad se trabaja de una manera especial tanto la prestación de nuestro servicio como la gestión y promoción de la plataforma.

- En nuestro caso, esta actividad es muy importante porque nuestro negocio funciona esencialmente a través de una aplicación o página web, es decir, para reservar tu coche o pedirlo es necesario tenerla. Por ello, necesitamos a alguien que se encargue de esta actividad.

Solución de problemas→ Esta actividad solo la fomentan aquellas empresas que tratan de satisfacer las necesidades de la sociedad y de los clientes. Con lo cual, dichas empresas tienen que tener una gestión adecuada de la información y una formación continua de varios empleados que se encarguen de resolver los problemas.

- En nuestro negocio, esta es la actividad que menos fomentamos porque no son necesarias muchas personas para cada función. Pero si que es verdad que siempre hay un número de personas que están disponibles 24h y se encargan de cualquier problema que ocurra.

Algo muy importante para las actividades clase es la comunicación, es decir, esas acciones que se llevan a cabo para que nuestro servicio se dé a conocer por los clientes.

- Relaciones públicas→ Estas son las actividades que te servirán para tener más relación con tus clientes y ganar otros.
- Promociones de venta→ Son actividades que están dirigidas al cliente, pensadas para aumentar sus posibilidades de compra. Pueden ser rebajas o descuentos del precio habitual, promociones o regalos y degustaciones por su lealtad.
- Marketing→ Lo más característico del marketing son tu nombre y tu imagen o logo, por lo que debes trabajar para que se reconozcan como una buena identidad corporativa.
- Publicidad→ Una actividad muy importante también para que se dé a conocer tu negocio o servicio. Además de dar a conocer tu mensaje, tu propuesta de valor y tu marca. Esto se puede hacer tanto en formato digital como tradicional por lo que hay muchas maneras.



Por lo tanto, es importante saber que una de las actividades clave principales es dar a conocer tu empresa. Porque consiguiendo eso todo fluirá más rápido y conseguirás mejores resultados.