

ACTIVIDADES CLAVE

1. Una buena planificación
2. una buena definición del proyecto
3. establecer meta y objetivos
4. Establecer un equipo equilibrado
5. Crear un hoja de ruta: escribir una lista de tareas, dividirlo en etapas y asignar a cada miembro cada una de ellas.

Básicamente se dividen en:

1. Producción
2. Solución de problemas
3. Actividad de plataforma o red.

Desarrollo de productos/servicios: Investigación, diseño, desarrollo y mejora constante de productos o servicios para satisfacer las necesidades del mercado y mantener la competitividad.

Producción/Suministro: Fabricación, ensamblaje o adquisición de productos, gestión de inventario, logística y cadena de suministro para garantizar la disponibilidad y entrega oportuna de los productos a los clientes.

Marketing y ventas: Estrategias de marketing, publicidad, promoción, gestión de ventas, generación de leads, desarrollo de relaciones con los clientes y cierre de ventas para alcanzar y mantener la base de clientes.

Atención al cliente: Soporte técnico, atención al cliente, manejo de reclamos, resolución de problemas y seguimiento para garantizar la satisfacción del cliente y mantener relaciones sólidas con ellos.

ACTIVIDADES CLAVE

