

### **8.Actividades clave.**

Para mantener el valor de nuestra empresa vamos a ofrecer un mes de prueba de nuestro sistema y a partir de ahí se nos pagará un porcentaje del incremento de las ventas online. Para ser capaces de identificar a nuestros clientes y consumidores potenciales, debemos de ser capaces de analizar el comportamiento de estos en redes sociales y la reacción a ciertas campañas que hagamos. También debemos buscar marcas de ropa que empiecen a dar importancia a su venta online. Para mantener una buena relación con los clientes debemos estar en contacto semanalmente, para ello se organizará una reunión que puede ser online, mediante la cual se nos informará de cualquier error que haya en el sistema o de cualquier mejora que podamos hacer. En cuanto a los consumidores trataremos de que no tengan problemas con nuestro sistema mediante un apartado en el que se explique el funcionamiento de este y la forma por la cual pueden ponerse en contacto con nosotros.

Antes de promocionar nuestro producto vamos a ponernos en contacto con ciertos personajes públicos de distintos ámbitos para atraer al público que queremos, que es el público joven. Acordaremos un precio con ellos y después nos promocionamos mediante anuncios creados por las marcas que hayan contratado nuestro servicio. Nuestra distribución será de forma online mediante el envío del software y además contrataremos un grupo de trabajadores encargados de instalar el sistema en caso de que sea necesario. Para que nuestro sistema cumpla con lo que ofrecemos habrá un grupo de trabajadores especializados en este ámbito que creen el sistema y lo pongan a prueba durante cierto tiempo.

Para el establecimiento de alianzas daremos mucha importancia a la comunicación, tanto externa como interna y se estudiarán los riesgos para ver si la alianza puede llegar a ser perjudicial.