

ACTIVIDADES CLAVE

Gestión de proveedores y adquisición del producto:

Esta actividad implica establecer relaciones solidas con proveedores, negociar términos, precios y plazos de entrega para asegurar un suministro constante y de calidad. Además, implica la gestión de inventarios, control de calidad y optimización de la cadena para garantizar así que los productos lleguen bien y en su cantidad adecuada

Atención al cliente:

Esta actividad es crucial para mantener la satisfacción del cliente. Implica responder consultas, resolver problemas, ofrecer soporte técnico para cualquier avería del producto, recibir retroalimentación del cliente y garantizar una experiencia positiva. Esto puede involucrar el desarrollo de sistemas de atención al cliente eficientes, capacitación del personal y la implementación de políticas que garanticen la satisfacción del cliente.

Comercialización y publicidad de productos o servicios:

Aquí se incluyen todas las acciones relacionadas con la promoción y comercialización de los productos y servicios. Esto abarca la identificación de estrategias de marketing, el diseño de campañas publicitarias, entre otros. El objetivo es aumentar la visibilidad de la marca, llegar a nuevos clientes.