

ACTIVIDADES CLAVES

Las actividades necesarias para entregar la propuesta de valor a nuestros clientes y mantener el valor que le genera son: identificar el problema que ellos tienen para crearles una solución, esto es necesario para tener un número elevado de ventas ya que los clientes siempre van a buscar una solución para sus problemas/ necesidades.

Las actividades necesarias para identificar a los potenciales consumidores/ clientes se trata de realizar investigaciones sobre los clientes para saber lo que ellos necesitan. Así, sabremos lo que quiere un gran número de personas de la sociedad y por lo tanto ver que producto puede tener éxito.

Las actividades clave para establecer una buena relación con los clientes es ser cercanos con ellos, teniendo una buena relación con ellos tanto si compran online como si compran en las tiendas físicas. La clave es atenderles siempre y cuando lo necesiten y de una manera amable siempre buscando el bien para ellos. Por otro lado, las actividades necesarias para desplegar las actividades de promoción es tener una buena publicidad para atraer al público, de esta forma atraer clientes y ganar dinero para tener la posibilidad de vender más barato por ejemplo, en la época de rebajas.

Para la distribución, es necesario hacer un análisis para saber donde se venden más productos, así, en esas zonas se podrán implantar más medios para distribuir nuestros productos.

Algunos ejemplos de actividades claves son por ejemplo; en el canvas: la investigación y desarrollo de productos o servicios, producción y fabricación de productos, comercialización y publicidad de productos o servicios, atención al cliente y soporte técnico, mantenimiento y actualización de sistemas y software, gestión de proveedores y adquisición de materiales, análisis y evaluación de datos para mejorar el modelo de negocio...Es importante identificar las actividades clave específicas para cada modelo de negocio para poder enfocar los recursos y esfuerzos en ellas y asegurar el éxito de la empresa.

Una de las actividades necesarias para el establecimiento de alianzas es identificar a diferentes empresas con necesidades similares o alguna empresa que pueda resolver o complementar las necesidades de nuestra empresa. Las actividades clave no son sólo los productos o servicios que desarrolla tu empresa, sino todas aquellas tareas imprescindibles y básicas para que todo funcione. Estas tareas imprescindibles serán parte fundamental de cualquier plan estratégico que vayas a poner en marcha.