

## ACTIVIDADES CLAVE

Nuestra empresa al ser de segunda mano puede identificar diversas actividades clave que contribuirán al éxito del negocio. Estas actividades son esenciales para la adquisición, venta y gestión de productos usados. Aquí hay algunas actividades clave:

### 1. Adquisición de Inventario:

- Incorporación de productos de forma recurrente para la venta. Es necesario un gran volumen de stock de artículos con mucha rotación para que el negocio sea rentable

### 2. Almacenamiento y Organización:

- Implementar un sistema eficiente de almacenamiento para clasificar y organizar los productos.
- Garantizar la seguridad y protección de los artículos almacenados.
- Stock máximo de 4 meses del producto en nuestros almacenes, si a los dos meses no se vende, el cliente tiene que pasar a retirar el producto o abonar un recargo por almacenamiento. Si a los 4 meses el cliente no ha pasado a retirar el producto en almacén no vendido, pasa a ser de nuestra propiedad.
- Es decir, el producto / artículo hay que venderlo en 4 meses, si no se vende, el cliente tiene 4 meses para retirarlo. Si no lo hacen el producto pasa a ser de nuestra propiedad.

### 3. Marketing y Promoción:

- Desarrollar estrategias de marketing para atraer a compradores potenciales.
- Utilizar plataformas online y redes sociales para promover la empresa y sus productos.
- Participar en eventos locales o ferias comerciales para aumentar la visibilidad.

### 4. Venta y Negociación:

- Establecer un proceso de venta efectivo, ya sea en una tienda física o a través de plataformas online.
- Capacitar al personal en habilidades de negociación en portales de segunda mano y servicio al cliente.
- Elaboración de Packs para la venta conjunta.

### 5. Logística y Envío:

- Gestionar eficientemente la logística para envío y entrega de productos.
- Ofrecer opciones de envío flexibles y seguras para satisfacer las necesidades del cliente.
- Recogida en local.
- Colaborar con profesionales especializados en reparación si es necesario.

### 6. Desarrollo Tecnológico:

- Implementar plataformas tecnológicas eficientes para la gestión de inventario y ventas.

- Mantenerse actualizado en herramientas tecnológicas que puedan mejorar la eficiencia operativa, comparadores de precios...

