

RECURSOS CLAVE



Hecho por : Irene Gonzalez, Ainara Amezua and Enea Colon

Para que nuestra empresa de cocinas de lujo tenga éxito, es importante seguir algunos elementos clave. Estos son algunos aspectos importantes que debemos tener en cuenta para que nuestro proyecto funcione:

1. Estudio de mercado:

- Realizar un análisis detallado del mercado para comprender las tendencias temporales y las preferencias de los clientes en las cocinas de lujo.
- Identificar nuestro tipo de público y entender sus necesidades y deseos.

2. 2. Diseño y calidad del producto:

- Desarrollar productos de alta calidad, con un diseño único que destaque en el mercado de las cocinas de lujo.
- Colaborar con diseñadores de interiores y arquitectos para garantizar que sus productos cumplen los estándares estéticos y funcionales.

3. 3. Personalización y servicio al cliente:

- Ofrecer opciones de personalización para satisfacer las preferencias de cada cliente.
- Realice reuniones gratuitas con los clientes para darles a conocer la empresa, es una forma de ofrecer un servicio de atención al cliente excepcional para construir relaciones sólidas y fomentar la fidelidad de los clientes.

4. Colaboraciones estratégicas:

- Establecer colaboraciones con arquitectos, diseñadores de interiores y constructores para aumentar la visibilidad de la marca en proyectos de gama alta es realmente útil para nuestro emprendimiento. Mejor aún si los colaboradores son gente conocida y nos ayudan a ser más conocidos.
- Explorar con otras marcas de lujo para ampliar su alcance, aunque no tengan nada que ver con las cocinas, para que la gente sepa que ambas marcas están relacionadas y que ambas tienen algo en común, que es la marca de lujo.

5. Marketing y marca:

- Desarrollamos una fuerte identidad de marca que refleja el lujo y la exclusividad de los productos. Y que la gente no pueda tenerlos, pero esto no está relacionado con el dinero por que nuestros precios son bastante asequibles
- Utilizar estrategias de marketing digital, redes sociales y eventos del sector para promocionar las casas de forma mas eficaz.

6. Calidad del servicio de instalación:

- Nos aseguraremos de que la instalación de las cocinas se realizan con precisión y profesionalidad. Disponemos de un muy buen servicio de entrega que facilita que
- Proporcionar garantías y servicios post-venta para asegurar la continua cliente satisfecho y en un futuro seguirá haciendo un cambio con nosotros

7. Gestión eficiente de la cadena de suministro:

- Establecer relaciones sólidas con proveedores fiables y de alta calidad para garantizar un suministro constante de materiales. Todos nuestros productos son 0 kilómetros fabricados en el País Vasco excepto las aplicaciones eléctricas que son alemanas. Los mejores del mundo y tenemos un contrato con un 10% de venta

8. Presencia online y showroom:

- Desarrollamos una atractiva presencia en línea con un sitio web bien diseñado con la ayuda de nuestros ayudantes de marketing que muestra nuestros productos y proyectos anteriores en la web.
- estamos considerando la apertura de salas de exposición físicas en lugares estratégicos para que los clientes puedan ver sus cocinas en persona. Esto no es 100% seguro todavía porque todavía somos una empresa muy pequeña, pero tal vez en un futuro no tan lejano nos lo podríamos permitir.

9. 9. Sostenibilidad:

- Todos nuestros productos son ecológicos, todos nosotras estamos muy concienciados con el medio ambiente hoy en día y creemos que es muy importante promover lo que nos gusta o deseamos para tener una casa ecológica y de lujo.

10. Controlar las opiniones de los clientes:

- Establecer mecanismos de recogida y análisis de las opiniones de los clientes para identificar áreas de mejora y potenciar nuestros puntos fuertes. Cada trimestre una persona fuera de la empresa vendrá a analizar nuestra empresa y dar recomendaciones para nuestro negocio