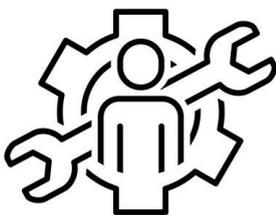


ACTIVIDADES CLAVE

Cada modelo de negocio implica la realización de cierto número de actividades clave para que la empresa u organización opere con éxito. Esto es lo que ayuda a la empresa a que la proposición de valor dada inicialmente este presente y que finalmente exista una solución al problema o necesidad del segmento de clientes. Gracias a las actividades clave es por lo que se consigue constituir muchas de las empresas existentes y son las que ayudan a que todo continúe funcionando de la misma manera.



Las actividades clave podemos dividir las en 3 apartados, actividades clave de producción, de solución de problemas y de plataforma o red. Estas actividades clave son esenciales para el éxito operativo y la experiencia general del cliente en una tienda de compra-venta de ropa física con presencia en la web. La eficiencia en la solución de problemas, la gestión de la producción y la operación efectiva de la plataforma contribuyen a la satisfacción del cliente y al funcionamiento general del negocio.



Comenzando con las actividades de solución de problemas. La tienda debe tener procesos claros y eficientes para gestionar devoluciones y cambios de productos, brindando a los clientes soluciones rápidas y satisfactorias. Manejo proactivo de quejas o comentarios negativos, buscando resolver problemas y mejorar la experiencia del cliente. Establecimiento de un sistema de soporte al cliente para abordar consultas, preguntas y problemas de manera oportuna.

Continuaremos con las actividades de producción. Es esencial tener actividades relacionadas con la identificación y adquisición de prendas de segunda mano para su venta. Además, si la tienda realiza modificaciones en la ropa, estas actividades son clave para añadir valor a las prendas y satisfacer las preferencias de los clientes. Por último, mantenimiento de un inventario actualizado y organizado, asegurando una oferta constante de productos atractivos para los clientes.



Para terminar, las actividades de plataforma o red. El desarrollo y mantenimiento de la plataforma de comercio electrónico, asegurando la funcionalidad, seguridad y facilidad de navegación para los clientes en línea es una actividad muy clave para aquellos que se guían por la estética y la facilidad de la compra en línea. La sincronización eficiente de inventarios entre la tienda física y la tienda en línea para garantizar la precisión y disponibilidad de productos en ambos canales. Por último, implementación de prácticas de manejo seguro de datos del cliente, garantizando la privacidad y cumplimiento normativo.