



VINTAGE  STYLE  
EL VINTAGE HA VUELTO



4

# ACTIVIDADES CLAVE

Samuel Campos Álvarez  
Raquel Sainz Dopico  
Adrián Barajas García

# ACTIVIDADES CLAVE

En este apartado se describen las acciones más importantes que debe hacer o realizar una empresa para que el modelo de negocio prospere y funcione.

Estas actividades son necesarias para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con los clientes y tener ingresos. Las actividades claves varían en función del modelo de negocio. Las actividades claves se pueden dividir en diferentes categorías:



- **Producción**
- **Resolución de problemas**
- **Plataforma/red**



Plantilla Modelo Canvas

@dicho\_creativo para Club de la Farmacia



- **Investigación de Mercado:**
  - Realiza un análisis de mercado para detectar las necesidades y tendencias de los clientes potenciales.
  - Identifica la demanda y la competencia en tu área.
- **Desarrollo de un Modelo de Negocio Sostenible:**
  - Ante todo, nuestra prioridad es diseñar un negocio sostenible y ético, persiguiendo los valores fundamentales de la empresa.
- **Selección Cuidadosa de Inventario:**
  - Seleccionaríamos las prendas que garantizaran la calidad e imagen de nuestra empresa.
  - La rotación es importante, podríamos contar con un empleado que se encargara de actualizar las prendas y hacerlas atractivas a las tendencias del momento.
- **Plataforma de Venta Online:**
  - Desarrollaremos una plataforma fácil de usar y asequible para todos los clientes.
  - Las fotografías deben ser muy cuidadosas y en cada prenda se debe hacer una descripción exhaustiva del producto.

- **Estrategias de Marketing Digital:**

- Utilizar estrategias de marketing digital para aumentar la visibilidad de la tienda en línea.
- Presencia activa en las redes sociales
- Uso de ciertas palabras clave.
- Arquitectura de la página.
- Protocolo de seguridad HTTPS.
- Extensión del contenido.
- Enlaces.
- Emplear las redes sociales, blogs y SEO para llegar al mayor número de clientela.

- **Promociones y Descuentos:**

- Ofrece promociones y descuentos periódicos para atraer nuevos clientes y fomentar la fidelidad.
- Crea programas de recompensas para clientes frecuentes.

- **Programa de Reciclaje Responsable:**

- Promover un programa de reciclaje para gestionar la ropa no vendida.
- Colabora con organizaciones benéficas para donar prendas no vendidas.

# ACTIVIDADES CLAVE

- **Servicio de Atención al Cliente Eficiente:**
  - Un servicio de atención al cliente eficiente es fundamental para el éxito de la empresa.
- **Optimización de Procesos Operativos:**
  - Desarrolla procesos eficientes para la recepción, limpieza y envío de productos.
  - Crear un sistema de gestión de inventario efectivo.
- **Feedback y Mejora Continua:**
  - Usar el feedback de los clientes para mejorar los servicios.
  - Tratar de mejorar los procesos y de escalar puesto en el ranking de empresas similares.
- **Monitorización de Tendencias:**
  - Seguiremos de cerca las tendencias de moda y rotaremos el inventario en consecuencia.