

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son aquellas actividades que nos permitirán que nuestra propuesta de valor se cumpla. En nuestro caso al ofrecer un servicio de emparejamiento hay varias actividades claves muy importantes y necesarias que deben llevarse a cabo.

La primera de estas actividades claves para poder hacer posible que nuestros clientes encuentren a su otra mitad, al mejor amigo que estaban esperando o a la persona que comparte su llama es la publicidad. Para que nuestros clientes puedan ser emparejados con sus personas ideales primero de todo deberán encontrarnos y acudir a nuestros servicios. Y si no conocen el servicio que proporcionamos, ¿Como les vamos a ayudar?. Pues ahí entra la publicidad, pondremos anuncios en las redes sociales más importantes del momento como pueden ser Tik Tok e Instagram y así la gente más joven entre 18-30 años que necesite nuestros servicios y que no nos conozca podrá acceder a ellos. Y como nuestro rango de edad no está en si determinado porque no sólo puedes buscar amor sino que también amistades también pondremos anuncios en Facebook para la gente más adulta e incluso poniendo carteles publicitarios alrededor de la ciudad o en periódicos.

La segunda de estas actividades clave es mantenernos muy activos en cuanto a nuestras redes sociales. Esto se debe a que cuando una persona que necesita nuestra ayuda finalmente nos encuentra puede solicitar nuestros servicios para agendar una cita de dos formas tanto presencial como mediante nuestras distintas redes sociales. Por lo tanto debemos estar siempre activos en nuestras redes para poder concederles las citas a cualquier persona que las desee y que puedan llegar a nuestros servicios de manera directa para que ninguno se que sin su cita. Si no contestaremos a nuestras peticiones en redes sociales nuestros clientes aparte de no poder llegar nunca a nuestro servicio de emparejamiento se sentirán ignorados y perderíamos clientela.

La tercera y última de estas actividades claves para LoveLive es hacer entrevistas a las personas que han solicitado una cita de manera en la que podamos buscar la mayor química entre nuestros clientes para que estén satisfechos con los servicios que impartimos. Esta seria la ultima fase para llegar a la propuesta de valor que serian las entrevistas que realizamos previamente a cada uno de nuestros clientes antes de emparejarlos para encontrar a la persona que más se amolde a ellos les hacemos una entrevista para buscar a ver cuales son sus gustos, que buscan encontrar en LoveLife, aficiones y gustos y a así finalmente encontrar a su media naranja.

Estas serían las 3 actividades claves necesarias para llegar a nuestra propuesta de valor y objetivo en LoveLife, que la gente encuentre el amor que merece.

