

ACTIVIDADES CLAVE

Para que Sushikeando funcione bien, hay algunas actividades que son esenciales:

Encontrar clientes: Tenemos que saber quiénes están interesados en los servicios que nosotros ofrecemos. El hecho de que ofrezcamos varios servicios diferentes significa que podemos encontrar varios perfiles de cliente que buscaría lo que ofrecemos. Esto lo podemos hacer investigando qué tipo de personas compran sushi o haciendo promociones en redes sociales.

Para identificar a nuestros clientes potenciales, debemos realizar diversas actividades, tales como:



Investigación de Mercado: Realizamos análisis y encuestas tanto a nivel local como nacional para identificar las preferencias de los consumidores y las tendencias en el consumo de sushi. Esto incluye estudiar los hábitos alimenticios, el poder adquisitivo y las necesidades específicas de los distintos segmentos de clientes.



Análisis de Competencia: Evaluamos qué están ofreciendo otras empresas del sector, qué servicios tienen, sus precios y la calidad del producto, lo que nos permite identificar vacíos en el mercado y generar propuestas diferenciadoras.

Segmentación de Clientes: Identificamos los diferentes segmentos de clientes en función de factores demográficos, psicográficos y conductuales (por ejemplo, jóvenes adultos, familias, adultos mayores).



Cuidar a los clientes: Una vez que consigamos clientes, deberemos mantenerlos contentos. Tendremos que responder a sus preguntas rápido, ofrecerles buen servicio y hacer que siempre quieran volver a utilizar los servicios que ofrecemos.

La fidelización de clientes y el establecimiento de buenas relaciones requieren acciones continuas, tales como:



Atención al Cliente de Alta Calidad: Contamos con un equipo capacitado para resolver dudas, gestionar quejas y proporcionar asistencia personalizada. Es fundamental establecer una relación de confianza y responder a las inquietudes de los clientes de manera oportuna.



Comunicación Personalizada: Utilizamos técnicas de marketing relacional como el envío de correos electrónicos personalizados, promociones especiales para clientes recurrentes y atención a través de nuestras redes sociales.

Recogida de Feedback: A través de encuestas de satisfacción y un sistema de reseñas, podemos obtener retroalimentación continua que nos permite mejorar nuestros productos y servicios según las necesidades y preferencias de los consumidores.

Promocionar tu negocio: La gente tiene que saber que existimos. Haremos promociones, descuentos que contengan nuestros productos y haremos publicidad con varios influencers.

Las actividades de promoción son esenciales para dar a conocer nuestros servicios y atraer clientes. Estas actividades incluyen:



Campañas en Redes Sociales: Aprovechamos plataformas como Instagram, Facebook, TikTok y YouTube para crear contenido visual atractivo que resalte nuestras experiencias gastronómicas y las clases de sushi.



Marketing de Influencers: Colaboramos con influencers alineados con nuestra filosofía, que compartan experiencias usando nuestros productos y servicios, contribuyendo a aumentar el reconocimiento de nuestra marca.



Promociones y Ofertas Especiales: Ofrecemos descuentos especiales, promociones de temporada y ofertas para nuevos clientes para fomentar la compra y la fidelización.



Distribuir el producto: Cuando la gente haga un pedido, necesitas que el sushi llegue rápido y en perfecto estado. Usa buenos envases y asegúrate de que la entrega sea eficiente.

La distribución es crucial para garantizar la entrega puntual de nuestros productos y servicios:

Logística de Delivery: Contamos con alianzas con empresas de distribución local que aseguran una entrega eficiente, rápida y que mantiene la calidad del sushi.

Plataforma Digital: Nuestra plataforma de pedidos online permite realizar compras de manera fácil y rápida, seleccionando entre opciones de menús a domicilio, kits de sushi y clases de cocina.



Gestión de Chefs a Domicilio: Organizamos la logística de envío de nuestros chefs para la realización de eventos exclusivos en casa.

Para garantizar un producto final de alta calidad, debemos:

Selección y Compra de Ingredientes Frescos: Trabajamos con proveedores locales que ofrecen pescado fresco, algas, arroz y otros ingredientes de alta calidad, asegurando que cada plato cumpla con los estándares de calidad que prometemos a nuestros clientes.

Entrenamiento y Supervisión de Chefs: Nuestros chefs deben recibir formación continua para mantener los estándares de calidad, tanto en la preparación de sushi como en la enseñanza durante las clases de cocina.

Control de Calidad: Implementamos procesos de control de calidad que incluyen inspección de cada lote de ingredientes y la verificación del proceso de preparación y empaque.



Aliarse con otros:

Las alianzas estratégicas son clave para el crecimiento de nuestro negocio. Necesitamos desarrollar actividades para:

Colaboraciones con Proveedores: Formar relaciones a largo plazo con proveedores de ingredientes de calidad, envases biodegradables y utensilios para garantizar una cadena de suministro eficiente.

Alianzas con Empresas Locales: Trabajar con restaurantes, marcas de utensilios de cocina, y empresas de eventos para promover nuestros servicios.

Red de Influencers: Formar alianzas con creadores de contenido para amplificar nuestra presencia en el mercado.

Innovar: Crea experiencias únicas, como sushi temático o eventos especiales. Siempre busca nuevas ideas para sorprender a tus clientes.

Además de las actividades mencionadas, debemos asegurarnos de:

Gestión de Recursos Humanos: Asegurarnos de que nuestro equipo esté bien capacitado y motivado para cumplir con nuestros objetivos, desde chefs hasta el personal de atención al cliente.



Gestión Financiera: Es importante tener un control de los ingresos, costos y márgenes de beneficio, asegurando la viabilidad financiera del negocio.

Elección del Producto y Diseño

Proceso de Elección del Producto:

La elección de los productos dentro de nuestra propuesta de valor (sushi a domicilio, clases de sushi, kits de sushi y chefs a domicilio) se basa en una combinación de tendencias de consumo y las necesidades identificadas en nuestra investigación de mercado. Buscamos ofrecer una oferta variada que cubra diferentes preferencias alimenticias, incluyendo opciones veganas y estacionales, que también respondan a las tendencias gastronómicas actuales.

Importancia del Diseño:

El diseño de nuestros productos, especialmente en los kits de sushi y en la presentación de los menús a domicilio, juega un papel fundamental en la atracción del cliente. Es esencial que la presentación sea visualmente atractiva y que los ingredientes sean fáciles de usar, lo que hace que la experiencia de preparar sushi en casa sea sencilla y agradable.



Determinación de Procesos y Capacidad de Producción

Determinación de Procesos:

Nuestros procesos van desde la adquisición de los ingredientes hasta la entrega final del producto. Utilizamos tecnologías de refrigeración para mantener la frescura de los ingredientes durante el transporte y nos apoyamos en plataformas digitales para gestionar los pedidos de manera eficiente.

Capacidad de Producción:

La capacidad de producción debe adaptarse a la demanda. Contamos con una producción flexible, que varía según las necesidades de nuestros clientes (por ejemplo, eventos con chefs a domicilio o grandes pedidos para reuniones familiares). Mantenemos un inventario ajustado y planificado, para evitar tanto excedentes como escaseces.

Fase de Desarrollo de Producto

En la fase de desarrollo, transformamos las ideas en productos tangibles mediante el diseño de menús exclusivos, creación de kits de sushi que incluyan ingredientes frescos, y la contratación de chefs con experiencia que puedan ofrecer una experiencia premium a nuestros clientes. Esto incluye pruebas de sabor, diseño de empaques y establecimiento de protocolos de servicio.

La gestión de inventario se basa en un sistema digital de control de existencias que permite supervisar los ingredientes y productos finales. Se realiza un seguimiento semanal para asegurar que haya suficiente stock para satisfacer la demanda. Además, es crucial evitar excedentes de ingredientes perecederos, ya que afectaría la calidad del producto final.

Evitar Excedentes o Escaseces:

El manejo eficiente del inventario es vital para evitar pérdidas por descomposición de ingredientes frescos y para garantizar que siempre haya suficiente producto para cubrir la demanda. La previsión de ventas y la rotación de stock son fundamentales.

