



FRESH-KIT

8. ACTIVIDADES CLAVE

El funcionamiento de FRESH-KIT depende de la producción eficiente de kits personalizados de higiene bucal. Esto incluye la selección de **materiales de alta calidad**, el ensamblaje cuidadoso de los productos y su distribución segura. También se establece un sistema de personalización para que los clientes puedan adaptar sus kits a sus necesidades específicas. La innovación y mejora continua son esenciales, integrando nuevos productos y temáticas estacionales que mantengan actualizado el catálogo y atractivo para los clientes (ej: halloween, navidad...).

La gestión de plataformas digitales es fundamental. Esto implica el **mantenimiento constante** de la página web y la aplicación, asegurando su correcto funcionamiento y resolviendo posibles fallos técnicos. Además, se gestionan canales de atención al cliente como chats en vivo, redes sociales y correo electrónico, proporcionando un soporte ágil y personalizado. La actualización regular de contenido educativo y promocional en estas plataformas refuerza la conexión con los clientes y el posicionamiento en el sector.

Las actividades de marketing y promoción se centran en campañas tanto online como offline para atraer y fidelizar clientes. Entre estas actividades se incluyen la gestión activa de redes sociales, colaboraciones con influencers, el envío de newsletters y la organización de promociones especiales en fechas clave. También se implementan estrategias de fidelización, como programas de puntos y descuentos personalizados, que fomentan la lealtad del cliente y mejoran su experiencia con la marca.

El mantenimiento de instalaciones y equipos garantiza la calidad de los servicios ofrecidos. Las actividades incluyen la limpieza y supervisión periódica de los espacios destinados al almacenamiento y ensamblaje de productos, así como la inspección regular del equipamiento utilizado. En actividades presenciales, como talleres o eventos educativos, se asegura que el personal esté capacitado para ofrecer un ambiente seguro, profesional y adecuado.

La relación con los clientes se gestiona a través de un soporte eficiente y constante. Se atienden consultas de manera presencial y online mediante canales como redes sociales y correos electrónicos (junto a la APP). Además, se recaba feedback regularmente mediante encuestas y comentarios, lo que permite identificar áreas de mejora e incorporar las sugerencias de los usuarios en el desarrollo continuo de los productos y servicios. Esto refuerza la confianza de los clientes y **fortalece su vínculo** con la marca.