

de Sashake

ACTIVIDADES CLAVE



¿PARA QUE SIRVEN?

- Las actividades clave permiten el correcto funcionamiento de nuestra empresa en el mercado.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

- Hay que mantener la competitividad en el mercado, para poder innovar constantemente y mejorar nuestros productos.



MARKETING Y PUBLICIDAD

- Es un elemento muy importante para dar a conocer los productos y aumentar las ventas.

ATENCIÓN AL CLIENTE

- Ofrecemos servicio de atención tanto en canales físicos como digitales.



GESTIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PEDIDOS

- La empresa con que los productos llegue con las mejores condiciones y lo más rápido posible.

RELACIÓN CON SOCIOS

- Utilizamos del modelo B2B para distribuir los productos a empresas más grandes.



GESTIÓN FINANCIERA

- Es imprescindible para que la empresa sea rentable y sostenible a largo plazo.

ACTIVIDADES CLAVE

¿QUÉ SON LAS ACTIVIDADES CLAVE?

Son las actividades más importantes que deben producirse para que el modelo de negocio que se visualiza en el Canvas sea eficaz. En este punto es esencial realizar los estudios pertinentes para evaluar el impacto que pueden tener en el mercado las actividad de la empresa.

Las actividades clave de una empresa deben coincidir con la fuente de ingresos.

NUESTRAS ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave de Sashake son fundamentales para el buen funcionamiento y éxito de la empresa en el mercado. En primer lugar, la fabricación de los productos es esencial para asegurar que los batidos y las barritas sean de alta calidad y que se ajusten a las necesidades de los clientes. Esto supone un proceso de fabricación que garantice la seguridad de los alimentos y el uso de ingredientes naturales, sin azúcares añadidos, colorantes ni conservantes en su receta. Además, Sashake cuenta con una producción eficiente para poder satisfacer la demanda de los consumidores.

Una de las actividades más importantes para mantener la competitividad en el mercado es la investigación y el desarrollo. Esto nos permite innovar constantemente, mejorando nuestros productos o creando nuevas recetas o productos para atraer a que más personas consuman nuestros productos.

A la vez, el sector del marketing y publicidad es muy importante para dar a conocer los productos y aumentar las ventas. La empresa utiliza plataformas como Instagram y TikTok, donde creamos contenido atractivo que transmite los beneficios de nuestros productos y conecta con el público. Las campañas publicitarias buscan promover el interés y el consumo de los batidos y las barritas, haciendo más visibles y accesibles nuestros productos para diferentes grupos de consumidores.

La atención al cliente también se considera una actividad clave. En Sashake, se ofrece un servicio de atención tanto en canales físico como digitales. En los puntos de venta, como las máquinas expendedoras en gimnasios, los clientes pueden hacer preguntas o recibir recomendaciones sobre los productos, por parte de los empleados de los gimnasios que estarán informados de los beneficios de los productos de Sashake o por los propios profesionales de la empresa. A través de otros medios como correo electrónico, redes sociales o teléfono, Sashake responde rápidamente las dudas de los clientes sobre los ingredientes, las intolerancias alimentarias o los métodos de compra.

La gestión de pedidos y distribución también es muy importante. La empresa se asegura de que los productos lleguen a los clientes de manera correcta y en el menor tiempo posible. Además de las ventas on - line, Sashake ha colocado máquinas expendedoras en lugares estratégicos, como gimnasios, lo que facilita a los clientes llegar a nuestros productos de manera cómoda y rápida.

Por otro lado, la relación con socios comerciales juega un papel importante en la expansión del negocio. A través del modelo B2B (Business to Business), Sashake distribuye sus productos a empresas más grandes, como cadenas de supermercados y gimnasios, lo que le permite llegar a un público más amplio y aumentar las ventas y los beneficios. Estos acuerdos permiten a Sashake vender los productos al por mayor, sin necesidad de contactar directamente con los consumidores finales.

La calidad de los productos que van a recibir los consumidores es esencial por lo que nos aseguramos personalmente que todos los productos cumplan con los más altos estándares. Esto incluye realizar pruebas de calidad durante la producción para cerciorarnos que los batidos y las barritas sean saludables, sabrosos y adecuados para personas con diferentes intolerancias o necesidades dietéticas.

Para poder desarrollar nuestro negocio necesitamos conocer el mercado y los competidores que tenemos.

Finalmente, la gestión financiera es clave para asegurar que la empresa sea rentable y sostenible a largo plazo, sin que la empresa quiebre y provoque el cierre definitivo. Esto supone controlar los ingresos y gastos, poner precios justos para los productos y asegurarse de que los costes de producción sean adecuados para tener beneficios. Sin una gestión financiera adecuada, el negocio no puede ser competitivo en el mercado.

En resumen, las actividades clave de Sashake incluyen la producción de productos de calidad, la investigación constante para innovar y mejorar, un marketing efectivo, atención al cliente personalizada, una buena gestión de pedidos y distribución, relaciones con socios comerciales, un control de calidad muy restrictivo y una buena gestión financiera. Todas estas actividades permiten que Sashake ofrezca productos saludables y mantener una relación cercana con los clientes y crecer en el mercado.