

Actividades clave

Las actividades necesarias que nuestra empresa tiene que hacer para hacer llegar la propuesta de valor a los clientes.

Desarrollar y mantener la aplicación

- Diseñar, programar y actualizar la aplicación a menudo para que sea funcional, rápida y fácil de usar para los usuarios.
- Implementar algoritmos de recomendación basados en preferencias del usuario, ocasiones y presupuesto.
- Garantizar la seguridad de los datos personales.

Experiencia del cliente

- Ofrecer soporte al cliente las 24 horas del día en tiempo real para que los usuarios puedan hacer consultas.
- Recoger feedback de los usuarios para añadir mejoras.

Relación con proveedores y socios comerciales

- Negociar acuerdos con tiendas, marcas y proveedores para asegurar variedad y precios competitivos.
- Administrar inventarios y para asegurar entregas rápidas a los clientes.

Marketing y adquisición de usuarios

- Diseñar campañas publicitarias en redes sociales y motores de búsqueda.
- Crear estrategias como programas de fidelidad, descuentos y notificaciones personalizadas para hacer una experiencia.

Recomendación de regalos

- Actualizar continuamente el catálogo con tendencias de temporada y regalos únicos.

Gestión de pagos y logística

- Integrar múltiples métodos de pago.
- Supervisar el proceso de envío, devoluciones y garantías de productos.

Análisis de datos y optimización

- Recopilar y analizar datos sobre opinión del usuario para mejorar las recomendaciones y la experiencia general, ayudando a cambiar con las necesidades de los clientes.