

8. ACTIVIDADES CLAVE

Para comenzar, las actividades de producción previa a la disponibilidad de nuestro producto serían desarrollo de aplicación sobre los recursos turísticos que abordaremos; Crear una Guía sobre los recursos turísticos abordados; Alquiler de Bajo para el espacio; Subcontrataciones al equipo Informático y Gestoría; Relación comercial con fábrica de Pines metálicos para recuerdos materiales; Compra de materiales necesarios; desarrollo y puesta en marcha de Plan de Marketing.

Una vez ya esté disponible nuestra experiencia, tendremos actividades como la Venta y reservaciones para la experiencia tanto web como presencial; Apoyo a los clientes; Mantenimiento de web, local y aplicación; venta de la Aplicación con sus debidas actualizaciones; Venta de Merchandising de la experiencia.

El rol del usuario/cliente:

Lo podemos dividir en 3 etapas, la previa, el desarrollo y el feedback

1. En la previa el cliente deberá reservar llamando por teléfono, yendo al local o incluso por la página web y redes sociales para tener sitio asegurado en el local, si esto no se cumple, apuesta a que haya disponibilidad en el momento en el que visita el local. Se le dará una breve introducción al cliente explicando la experiencia que estará por vivir y comentándole las precauciones que hay que tomar.
2. En el desarrollo lo que hará el cliente es disfrutar la experiencia la cual estará dividida en 2 partes de 15 minutos cada una, con un descanso en el medio debido a las recomendaciones de salud de la experiencia, en este descanso el cliente tendrá la posibilidad de ir al baño y salir a tomar aire.
3. En la parte del feedback, una vez concluye la experiencia, el cliente tendrá la opción de comprar merchandising y se le pedirá amablemente si puede completar una encuesta de satisfacción, además de ofrecerle promociones para su visita a otro de nuestros locales, consiguiendo así que el cliente repita la experiencia pero con otro recurso turístico.

Luego, debido a los posibles problemas que ocurran durante el proceso del negocio, tendremos el mantenimiento diario de la aplicación, el mantenimiento del local, Servicio Técnico disponible en los horarios de apertura, Mantenimiento de la página Web, Ante problemas legales se ocupará la Gestoría.; además de un con ayuda a preguntas frecuentes o servicio de ayuda al cliente.

Actividades de Plataforma o Red:

Tendremos parte del plan de Marketing, por ejemplo la promoción a través de redes sociales; Desarrollo de actualización de la aplicación; Gestión de Reservas y Horarios; Desarrollo del Bot de respuestas a preguntas frecuentes; Gestión de la venta de la aplicación y sus actualizaciones.