

ACTIVIDADES CLAVE

Acciones:

-Propuesta de valor: ¿Qué necesidades cubre?

Problemas que sufren las personas con lumbago

-Segmentos de clientes: ¿A quién va dirigido el producto?

A las personas con necesidades específicas, como dolor de espalda, dolor en la parte baja del vientre

-Relación con los clientes: ¿Cómo se construye y mantiene las relaciones?

Escuchando al cliente, y ayudándole a resolver su problema a lo largo del tiempo mediante nuestra atención

-Actividades clave: ¿Qué procesos son necesarios para cumplir la propuesta de valor?

Se debe personalizar la atención al cliente, escucha activa, creación de contenido, gestión de proveedores, marketing.