

EcoChara



ACTIVIDADES CLAVE

Para que el correcto funcionamiento de EcoChara pueda ser una opción sostenible en el sector hostelero, se tiene que tener claro lo que debemos realizar de manera constante. Este proyecto esta mantenido por la combinación de varios procesos, distintos entre ellos ,estos están conectados para : producir con calidad necesaria, acompañar al cliente y crear una red que haga que nuestro producto pueda llegar más lejos.

La primera actividad clave es la **producción** de los utensilios comestibles. Esta parte tiene su dificultad y por ello hay que actuar con cuidado. Esta actividad Incluye la elaboracion, supervisión, y horneación de nuestro producto así como el ajuste de la maquinaria, controlar tiempos de secado, revisar la higiene, seguridad alimentaria y lo más importante , asegurar que nuestro producto final obtenga todos los requisitos de preparación para que el cliente tenga una mejor valoración

No hay que dejar excluido la empaquetación, el almacenamiento y la preparación del producto antes del envío.

Esta fase necesita un ritmo constante, buena agenda de turnos y cuidado permanente para evitar errores, desperdicio de producto o retrasos en entregas. Sin una producción con estabilidad en el tiempo, EcoChara no funciona correctamente , por ello esta actividad está en la cima de nuestras prioridades.

La segunda actividad clave es la **solución de problemas**, la es parte primordial de la propuesta de valor. Resolver problemas no es solo atender una incidencia de manera puntual; esto quiere decir, que hay que estar al lado del cliente, entender sus necesidades y anticiparse a objeciones que puedan surgir.

Esto puede ayudar al restaurante a elegir la cantidad adecuada de utensilios según su volumen de ventas , responder dudas sobre cómo conservarlo, asesoramiento sobre cómo presentarlos en un evento o actuar si hay problemas de un pedido.

Junta la investigación y la mejora continua: analiza comentarios de los clientes, pruebas de nuevas recetas, revisar la competencia e identificar modas del sector. Cada problema resuelto fortalece la confianza en la marca y afianza relaciones a largo plazo.

La tercera actividad clave es la **gestión de la plataforma y el desarrollo de la red comercial**. EcoChara no solo puede depender del boca a boca: necesita una plataforma en óptimas condiciones y una presencia constante en el entorno profesional.

Mantener la página web al día , facilitar los pedidos online, darle información clara sobre el producto, añadir nuevas funcionalidades y manejar los datos de los clientes de forma segura son tareas primordiales. La empresa tiene que saber de que manejar redes sociales (RRSS) con contenido llamativo, participación en ferias gastronómicas, tener contacto con proveedores, dar invitación a reuniones a hoteles interesados y tener vínculos con empresas de catering o establecimientos de productos sostenibles. Esta extensión de contacto mantiene en línea el flujo de clientes, expande el alcance de la marca y abre la puerta a nuevas oportunidades. Es un trabajo que junta el marketing, comunicación y relaciones públicas.

EcoChara



Juntas, estas actividades crean el núcleo que permite que EcoChara avance con solidez y firmeza. La producción asegura que el producto exista y sea de calidad; la solución de problemas asegura que la experiencia del cliente sea positiva. La gestión de la plataforma y la red comercial impulsa el crecimiento, la visibilidad y la expansión de la empresa.

Cuando estos tres pilares funcionan a la vez, EcoChara no solo cumple su propuesta de valor, sino que se posiciona como una alternativa innovadora, responsable y coherente con la necesidad de reducir residuos en el sector hostelero.