

Actividad clave

Nuestra empresa debe hacer varias cosas importantes para que el negocio funcione bien. Primero, es necesario trabajar con proveedores externos de confianza. Esto nos ayuda a que las lámparas inteligentes sean de buena calidad y que siempre tengamos productos disponibles para vender. De esta manera, evitamos quedarnos sin stock y podemos cumplir con los pedidos de los clientes sin problemas.

También es muy importante crear contenido en redes sociales como TikTok Shop e Instagram. En estos espacios mostramos cómo funcionan las lámparas inteligentes, cómo se usan y qué beneficios tienen en la vida diaria. Por ejemplo, enseñamos cómo se pueden cambiar los colores, regular la luz o usar el control desde el móvil. Este contenido sirve para llamar la atención de las personas y despertar su interés en el producto.

Para llegar a más gente, trabajamos con influencers de todo tipo. Ellos prueban las lámparas y comparten su experiencia con sus seguidores. Gracias a esto, más personas conocen el producto y confían más en él, ya que lo ven recomendado por alguien real.

Otra tarea muy importante es organizar bien las ventas online. Nos aseguramos de que la compra sea fácil y rápida, con pocos pasos y métodos de pago sencillos. Así, los clientes pueden comprar sin complicaciones y con mayor comodidad.

Por último, la empresa se encarga de la atención al cliente y de los envíos. Ayudamos a los clientes cuando tienen dudas, preguntas o problemas, y hacemos todo lo posible para que los pedidos lleguen a tiempo y en buen estado. Todo esto nos permite ofrecer una buena experiencia y dejar a los clientes satisfechos.

Además, siempre estamos abiertos a escuchar cualquier tipo de opinión acerca de nuestro producto, ya que esto nos ayuda a crecer como empresa y aplicar nuevas mejoras a la lámpara. Gracias a este feedback conseguimos que la lámpara evolucione en cualquier tipo de aspecto y sea mejor incitando a que más gente la compre.