

Actividades clave

Las actividades clave de Dentismile son todas aquellas tareas que llevaremos a cabo para que el producto pueda venderse correctamente y llegue a los clientes. Aunque no fabricamos directamente las gafas, nuestra empresa se encarga de coordinar y gestionar todo el proceso necesario.

Una de las actividades es la **adquisición de componentes y relación con los proveedores**. Para ello una parte del equipo se encarga de estar en contacto constante con diversas empresas que proporcionen los materiales, la tecnología y los servicios necesarios para controlar que el producto final cumpla con los requisitos de calidad, seguridad y entrega. Esto incluye trabajar con empresas como GTG ingenieros, Weetbe, IP electrónica, entre otras empresas.

Otra de las actividades será la **supervisión del producto y control de calidad**, aunque nosotros no fabricaremos las gafas completas, supervisamos el proceso realizado por terceros. Esto implica revisar los prototipos, comprobar el funcionamiento, evaluar la ergonomía de las gafas y la seguridad.

La **gestión de ventas** también es clave y de suma importancia, ya que el equipo coordinará todos los canales de venta para que los clientes puedan adquirir BioReveal, para ello se ha organizado distintos puntos y métodos, con atención directa y asesoramiento en el local Dentismile y en las ópticas asociadas, capacitando al personal con toda la información sobre el producto. Además está la web oficial en la que hay que coordinar pedidos, stock y asesorar de forma indirecta.

También forma parte de las actividades la **distribución y logística**, el equipo se encargará de que los pedidos realizados de forma online lleguen a los clientes, mediante empresas transportistas como DHL y correos express, con seguimiento activo de los envíos. Así mismo, se incluye la reposición del stock en ópticas asociadas, garantizando disponibilidad de los modelos en todo momento, y gestionando en caso de devoluciones la recogida del producto para proporcionar soluciones.

Continuamos también con otra de las actividades que sería **publicidad y comunicación**, para llegar a un amplio público y garantizar su confianza y fidelidad a BioReveal.

Nos comunicaremos y daremos a conocer a través de la web, con información sobre el funcionamiento y los beneficios del producto para la salud dental, incluyendo las redes sociales, mostrando el uso de las gafas, los resultados obtenidos y casos reales.

Otra función importante que se realizará será también la **gestión administrativa**, esto incluirá el control de gastos, emisión de facturas, pagos a los proveedores y registro de ventas en las tres formas planteadas.

También hay que tomar en cuenta los costes externos, como transporte, publicidad y servicios tecnológicos, asegurando el funcionamiento de la empresa.

Y finalmente, la **atención al cliente y servicio postventa**, para lograr la satisfacción de los clientes. Por ello Dentismile ofrece un soporte completo para resolver cualquier problema del producto,

pudiendo acudir directamente a la propia tienda o a las ópticas asociadas donde haya adquirido el producto.

Sin embargo, si se ha obtenido BioReveal en la tienda online, se podrán comunicar a través de nuestros diferentes medios como correos electrónicos o llamadas telefónicas, donde coordinaremos las reparaciones para que se resuelvan de manera rápida, generando confianza y fidelidad a los usuarios.

Bibliografía

- <https://mentorday.es/wikitips/actividades-clave/>
- <https://www.econosublime.com/2023/08/7-el-lienzo-del-modelo-de-negocios.html>