

Actividades clave

Las actividades clave de Relecta engloban todos los procesos necesarios para desarrollar, producir y entregar su propuesta de valor, basada en la creación de tarjetas personalizadas, elegantes y adaptadas a cada celebración. Estas actividades resultan esenciales para garantizar la calidad del producto final, la satisfacción del cliente y el correcto funcionamiento del modelo de negocio, permitiendo además una correcta coordinación entre las áreas creativa, operativa y comercial de la empresa.

La actividad prioritaria del proyecto es el diseño creativo y la personalización de las tarjetas. Este proceso incluye la recopilación de información proporcionada por el cliente, la definición del tipo de celebración, la elección del estilo visual, colores, tipografías y materiales, así como la redacción y adaptación del mensaje al evento concreto. Esta actividad constituye el núcleo de la propuesta de valor de Relecta, ya que permite ofrecer productos únicos y diferenciados, capaces de transmitir emociones y adaptarse a los gustos y necesidades específicas de cada cliente.

En segundo lugar, se sitúa la atención y el asesoramiento al cliente, que acompaña de forma continua al proceso creativo. A través del asistente virtual Relecti y de los distintos canales digitales de comunicación, se guía al cliente durante todas las fases del pedido, resolviendo dudas, proponiendo mejoras y ajustando los diseños según sus preferencias. Esta actividad es clave para asegurar una experiencia de compra positiva, cercana y personalizada, así como para evitar errores de interpretación y garantizar la conformidad del cliente con el diseño final.

Otra actividad fundamental es la gestión de pedidos y la coordinación con los proveedores de impresión. Una vez aprobado el diseño, Relecta se encarga de supervisar la producción del producto final, asegurando que los materiales, acabados y tiempos de entrega cumplan con los estándares de calidad establecidos por la empresa. Aunque se trata de una actividad de carácter operativo, resulta

esencial para cumplir los plazos acordados y mantener un alto nivel de satisfacción del cliente.

Asimismo, la promoción y comunicación de la marca constituye una actividad clave de apoyo al modelo de negocio. A través de la página web, las redes sociales y campañas de marketing digital, Relecta da a conocer sus servicios, atrae nuevos clientes y refuerza su identidad de marca. Esta actividad permite posicionar a la empresa en el mercado, diferenciarla de la competencia y generar una relación de confianza con el público objetivo.

Por último, se incluyen las actividades de gestión interna y mejora continua, como la recopilación y análisis de opiniones de los clientes, el seguimiento de resultados económicos y operativos, y la actualización periódica de diseños, procesos y herramientas tecnológicas. Estas actividades permiten optimizar el funcionamiento de la empresa, introducir mejoras constantes y adaptarse a las nuevas tendencias del mercado y a las expectativas cambiantes de los consumidores.

En conjunto, la correcta priorización y coordinación de estas actividades clave permite a Relecta ofrecer una propuesta de valor coherente, de calidad y alineada con las expectativas de sus clientes, garantizando la sostenibilidad y el crecimiento del proyecto a medio y largo plazo.