

ACTIVIDADES CLAVE DE EQUORA

Actividades Esenciales

I+D TECNOLÓGICO

Mejora continua de la IA y la app para ofrecer planes personalizados, seguros y precisos.



SUPERVISIÓN DE PROVEEDORES

Control de la calidad en la elaboración de platos y rutas al aire libre.

DISTRIBUCIÓN DE PROVEEDORES

Entregas rápidas, seguras e higiénicas con servicio postventa gratuito.



ATENCIÓN AL CLIENTE

Soporte personalizado por web, redes sociales, correo y teléfono.

MARKETING Y PUBLICIDAD

Promoción en redes sociales y colaboraciones con influencers fitness.



Áreas Funcionales



MARKETING

- Contenido digital en Instagram, TikTok y Facebook.
 - Objetivos SMART.
- Meta: +60% clientes y 75% fidelización en 8 meses.

FINANZAS

- Control de presupuesto y tesorería.
- Análisis de márgenes para precios competitivos.



RECURSOS HUMANOS

- Gestión del talento (5 empleados)
- Dirección estratégica y supervisión de subcontratas.

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son las tareas esenciales que una empresa debe realizar para sostener su propuesta de valor, conectar con sus clientes y generar ingresos, además, sin ellas la empresa no puede funcionar.

EQUORA realiza una serie de actividades esenciales para su correcto funcionamiento, para mantener su éxito y su competitividad en el mercado de la salud y el bienestar físico y mental. Estas actividades son:

- La investigación y el desarrollo (I+D) tecnológico ya que esta es nuestra actividad más importante para mantener la competitividad en un mercado tan concurrido. EQUORA está innovando constantemente y mejorando los algoritmos de la Inteligencia Artificial para ofrecer planes nutricionales y de entrenamiento cada vez más precisos y personalizados, con cada vez menos errores. También está continuamente mejorando la aplicación con nuevas versiones que se adaptan mejor a las demandas y a las necesidades de los usuarios, siempre priorizando su seguridad mediante normativas estrictas que regulan las publicaciones y los comentarios.
- La supervisión de los proveedores, esto es debido a que subcontratamos la elaboración de platos, y la gestión y elaboración de las rutas al aire libre. Esta actividad es imprescindible para garantizar que los clientes de EQUORA reciben siempre las mejores y más excelentes experiencias y los productos de más calidad en el menor tiempo posible.
- La gestión de la distribución de los pedidos ya que nos aseguramos de que la empresa distribuidora entregue los platos de comida en el menor tiempo posible, en condiciones óptimas y siguiendo las normativas de higiene. Si por alguna razón esto no sucede, EQUORA cuenta con un buen servicio post venta y se encargará de enviar los platos inmediatamente de forma gratuita.
- La atención al cliente personalizada debido a que gestionamos consultas y cualquier tipo de pregunta o queja a través canales físicos, como en la oficina, y digitales, como el correo, las redes sociales, el teléfono y la página web. EQUORA se encarga de resolver dudas sobre ingredientes o métodos de suscripción de forma respetuosa y amable.
- El marketing y la publicidad ya que son actividades importantes para dar a conocer la marca y atraer nuevos clientes. Para esto EQUORA utiliza tanto folletos y panfletos atractivos e innovadores, como publicaciones y anuncios en diferentes redes sociales como TikTok, Instagram y Facebook que transmiten a los posibles clientes los beneficios y las ventajas de usar nuestra aplicación y de participar en las diferentes actividades. Así, nuestra empresa consigue promover sus servicios en diferentes grupos de consumidores.

EQUORA se organiza en áreas funcionales que trabajan de forma coordinada para cumplir los objetivos marcados.

ÁREA DE MARKETING

Esta área es vital para nuestra empresa debido a que permite dar a conocer a EQUORA y atraer nuevos clientes. Para lograr esto esta área se centra en crear contenido atractivo e innovador que transmita los beneficios de la vida saludable. Este contenido se da a conocer a los posibles clientes utilizando plataformas conocidas y usadas por toda la población como Instagram, TikTok y Facebook. En ellas se genera marketing orgánico y tendencia ya que colaboramos con embajadores de la marca y personas influyentes en el mundo fitness para así promocionar nuestros servicios y aumentar la visibilidad de la aplicación.

Además, nuestra empresa, y sobre todo el área de marketing, trabaja utilizando los objetivos SMART, es decir trabaja con objetivos específicos, medibles, relevantes y temporales. Por esta razón, uno de los primeros objetivos de EQUORA es poder aumentar los clientes un 60% y fidelizarlos un 75% en los 8 primeros meses mediante campañas específicas de captación.

ÁREA FINANCIERA

La gestión financiera de nuestra empresa es imprescindible para asegurar que EQUORA sea rentable y sostenible a largo plazo y que no llegue a la situación de quiebra. Por esto, se realiza un control de los presupuestos para así supervisar los ingresos anuales y los gastos de explotación y decidir qué cantidad y en dónde se van a destinar los beneficios obtenidos (expansión, campañas de marketing, inversiones, etc.). También se gestiona la tesorería para asegurar la liquidez necesaria para pagar los gastos, y para asegurar que los beneficios de los meses con mayor actividad (enero y junio) cubran los gastos de los meses con menos.

Por último, esta área también analiza los márgenes de ganancia de cada plan de suscripción para poder garantizar precios justos y adecuados para el resto de los competidores, manteniendo al mismo tiempo la calidad de los servicios, obteniendo así una ventaja competitiva.

ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

Esta área está compuesta por los cinco trabajadores que tiene en un principio nuestra empresa. Se encarga de gestionar el talento necesario para que la empresa funcione, y de buscar nuevo talento y entrenarlo en caso de necesitarlo.

En EQUORA hay un directivo que tiene una visión estratégica y que guía al equipo en temas relacionados con la expansión de la empresa y la previsión y resolución de problemas antes de que sucedan. También supervisa a los trabajadores de las empresas subcontratadas encargados de la elaboración y de la distribución de los platos de comida saludable.

Además, esta área se encarga de supervisar la administración de contratos y la relación con la gestoría encargada de las nóminas.

En conclusión, las actividades clave de EQUORA se centran en la gestión de su red de socios estratégicos necesarios para la producción y distribución de platos nutricionales, asegurando altos estándares de calidad y de higiene. Esto se complementa con una investigación constante para innovar la Inteligencia Artificial y la aplicación, y una estrategia de marketing digital orientada a objetivos SMART para conseguir nuevos clientes y fidelizarlos. Estas actividades aseguran la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio a largo plazo.



