

9. ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave que se deben de llevar a cabo para producir la propuesta de valor son:

- Búsqueda constante de objetos originales y de interés para el público, control del stock del que se disponga y actualizar constantemente el catálogo de forma permanente
- Mantenimiento de equipos en relación al cyber, actualizando sus softwares, buen control del uso de estos equipos... Con el fin de garantizar una experiencia óptima.
- Relaciones con proveedores para la distribución de marcas, organizadores de eventos, sponsors y colaboraciones
- Gestión financiera para tener control de los costes, facturación, pagos, cobros... Así como también la planificación del crecimiento del negocio
- Utilizando redes sociales para comunicar las promociones y novedades
- Un adecuado trato con los clientes y sus intereses.

Con prioridad en:

- **Prioridad alta**
 - Búsqueda constante de productos originales y de interés para el público, control del stock del que se disponga y actualizar constantemente el catálogo de forma permanente
 - Un adecuado trato con los clientes y sus intereses.
 - Gestión financiera para tener control de los costes, facturación, pagos, cobros... Así como también la planificación del crecimiento del negocio
- **Prioridad media**
 - Relaciones con proveedores para la distribución de marcas, organizadores de eventos, sponsors y colaboraciones
 - Utilizando redes sociales para comunicar las promociones y novedades
- **Prioridad estratégica o progresiva**
 - Mantenimiento de equipos en relación al cyber, actualizando sus softwares, buen control del uso de estos equipos... Con el fin de garantizar una experiencia óptima.