



ACTIVIDADES CLAVE

Para que AERIS funcione, nuestra actividad diaria se centra en coordinar tres mundos: la fabricación en Asia, la logística internacional y la venta en Europa. Al no tener fábrica propia, no dedicamos tiempo a la manufactura directa, sino a la gestión. Nuestro trabajo consiste en asegurar que todo el engranaje se mueva sin fallos.

Estas son las tareas principales que realizamos:

Gestión de Proveedores y Importación

Lo más importante que hacemos es gestionar la relación con nuestra fábrica Ningbo Xingding Electric Appliances Co en China a través de Alibaba. No basta con hacer un pedido y esperar; tenemos que estar encima de los tiempos de producción para que no nos quedemos sin stock. Como traemos la mercancía de lejos, nuestra actividad clave es planificar bien los tiempos de transporte y gestionar el papeleo de aduanas para que los contenedores no se queden parados en el puerto. Dentro de esto, hay una tarea fundamental: el control de calidad. Antes de que los productos salgan de la fábrica, gestionamos inspecciones realizadas por el mismo proveedor para asegurarnos de que funcionan bien. Si nos llegaran a Europa unidades defectuosas, sería un desastre económico devolverlas, así que nuestra prioridad es filtrar cualquier fallo allí mismo, antes de importar.



Marketing y Ventas Online

Como AERIS es un producto novedoso, nuestra actividad comercial es muy intensa. No se vende solo. Dedicamos gran parte del día a gestionar nuestra tienda online gracias a nuestra participación con Shopify Partner y las redes sociales. Nos centramos en la campaña digital ,para la cual hemos reservado fondos destinados a la producción de contenido con micro-influencers y la inversión en publicidad pagada en LinkedIn Ads e Instagram. Paralelamente, en el apartado logístico, hemos seleccionado a DHL Fulfillment Network como socio estratégico. La partida presupuestaria en este punto cubre los costes de integración tecnológica inicial para conectar sus almacenes con nuestra tienda online, asegurando así que la gestión de pedidos y la logística inversa estén automatizadas desde el momento de la primera venta.



Logística y Atención al Cliente



Una vez hecha la venta, nuestra actividad pasa a ser operativa. Coordinamos con nuestro almacén logístico que tenemos gracias a la colaboración con nuestro proveedor de DHL para que los pedidos salgan rápido y lleguen al cliente en 24 o 48 horas. Además, una parte vital de nuestro día a día es el soporte. Si un cliente tiene dudas sobre cómo usar el aparato o tiene algún problema, nosotros nos encargamos de solucionarlo desde nuestros puntos de venta como pueden ser Amazon o tiendas físicas. Dar una buena respuesta rápida es fundamental para que la marca tenga buena fama y nos recomiendan, así que dedicamos recursos a cuidar al usuario después de la compra.

Mejora del Producto

Por último, no dejamos de trabajar en el propio AERIS. Recogemos las opiniones de los primeros clientes para ver qué se puede mejorar. Si nos dicen que prefieren un cable más largo o que el depósito de agua sea diferente, nosotros trabajamos en rediseñar esos detalles para las siguientes fabricaciones. Es una actividad constante de actualización para no quedarnos atrás. Todo a través de nuestros perfiles sociales y las reseñas en nuestros puntos de venta principales.



