

🔑 Actividades Clave para el Funcionamiento del Negocio

Las actividades clave son las acciones esenciales que nuestra empresa debe realizar constantemente para crear y entregar nuestra propuesta de valor (la gestión precisa de la bodega) y mantener la rentabilidad. Se centran principalmente en el Desarrollo, la Venta y el Soporte especializado.

1. Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma 🖥️

Esta es la actividad más crítica, ya que es el producto que vendemos.

Desarrollo Continuo de Software:

Implementar nuevas funcionalidades basadas en el feedback del sommelier (ej. herramientas de tasación, análisis de terroir).

Mejorar la usabilidad y la interfaz (UI/UX) constantemente para garantizar una curva de aprendizaje mínima para el personal del restaurante.

Mantenimiento de la Integración (APIs)

Asegurar que las integraciones con los sistemas TPV (Punto de Venta) y otros softwares de gestión del restaurante funcionen sin fallos y se actualicen cuando sea necesario.

Gestión de la Infraestructura en la Nube:

Monitorizar la seguridad, la escalabilidad y el rendimiento de los servidores para garantizar un tiempo de actividad (uptime) del 99.9%.

2. Marketing y Ventas Especializadas

Dado que nos dirigimos a un nicho de alto valor, las ventas deben ser consultivas.

Generación de Leads de Alto Valor:

Participación y networking en eventos y ferias gastronómicas clave.

Creación de contenido educativo (Webinars) dirigido a Sommeliers y propietarios sobre gestión avanzada de bodegas.

Venta Consultiva y Demostración:

Realizar demostraciones personalizadas centradas en la resolución de problemas específicos del cliente (ej. cómo simplificar un conteo físico de 500 botellas).

Gestión de Socios Estratégicos:

Mantener una relación activa con Distribuidores de Vinos de Lujo y Consultoras de Hostelería para asegurar la prescripción continua de nuestra herramienta.

3. Servicio al Cliente y Soporte (Relación) 🤝

La retención de clientes es vital en un modelo de suscripción (SaaS).

Incorporación (Onboarding) de Clientes:

Asignar un gestor de cuentas para la configuración inicial, la migración de datos de la antigua bodega (Excel/papel) y la capacitación intensiva del personal.

Soporte Técnico de Alta Disponibilidad:

Ofrecer un soporte rápido y especializado (incluso 24/7 para el nivel Premium) para resolver incidencias que impacten el servicio en tiempo real.

Recolección y Análisis de Feedback:

Establecer canales formales para recopilar las necesidades y frustraciones de los usuarios (Sommeliers) para retroalimentar el ciclo de desarrollo.

Estas tres áreas (Desarrollo, Ventas y Soporte) trabajan de forma interdependiente para asegurar que el valor prometido se entregue y se mantenga en el tiempo.