

# ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son aquellas que hacen posible que exista la propuestas de valor que ya hemos validado y que solucionan el problema o necesidad del segmento de clientes. Se trata, por tanto, de elementos para la acción. El emprendedor debe organizarse bien. En nuestro negocio son muy importantes; pues tenemos que tener muy en cuenta la relación entre usuarios de la App, nuestra actitud como emprendedoras en situaciones donde se presenten problemas con las personas de la aplicación, los canales de distribución que se utilicen, el flujo de ingresos, la prosperidad de la aplicación...

Estas se dividen en tres grandes partes; producción, solución de problemas y las actividades plataforma o red. La actividad fundamental que realiza toda empresa es la producción que consiste en la utilización de los factores productivos y de los inputs intermedios para obtener bienes y servicios. La producción sirve para acercar un bien o servicio y que éste pueda satisfacer las necesidades de los consumidores. Así, en nuestro caso, no seremos nosotras las que proporcionaremos los productos a los mandaderos, sino que serán los usuarios recaderos los que lo harán. Al fin y al cabo lo que se proporciona por nuestra parte es una iniciativa solidaria para esta pandemia, pero que se pueda ampliar cuando esta situación finalice.

Una de las principales formas de resolver potenciales problemas es saber de antemano cuáles son los problemas que pueden surgir, si se puede hacer algo para evitarlos y cómo lograr combatirlos en caso de que se presenten. Además, hay que aprender desde un principio a minimizar los problemas que pueden existir y su incidencia en el negocio. A veces, sólo por el hecho de conocer las causas del problema se llega a la conclusión, así que hay que tenerlo en cuenta como estrategia del negocio. En esta actividad clave, nosotras como emprendedoras, tenemos muy claro que el trabajo en grupo o trabajar en equipo, más allá de la propia tormenta de ideas, también ayuda a solucionar problemas en la empresa y es precisamente por eso por lo que los equipos de trabajo tienen tanta importancia.

Las plataformas y las redes son algo esencial en pleno siglo XXI y, por ello, nosotras hemos planteado nuestro negocio desde una App. En nuestro caso las redes que dan más difusión para nuestro tipo de empresa son diversas. Un ejemplo es LinkedIn; una red profesional que posibilita la búsqueda de nuevos clientes y profesionales y facilita las relaciones con marcas influyentes para la empresa, anuncios en youtube o acuerdos con influencers de instagram para que promocionen nuestra empresa.

De esta forma, en nuestro proyecto, lo más importante son las plataformas y redes sociales, además de la publicidad que nos aportan estas.

