

## 8. ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave están relacionadas con los recursos clave, ya que consiste en todo lo que se puede realizar con los recursos que contamos y organizar las actividades de mayor a menor importancia para la empresa y cómo desarrollarlas con los recursos que se disponen.

Las actividades clave tienen relación con la propuesta de valor, ya que debemos fijar cuales son los procesos fundamentales que la empresa realiza para ofrecerles a los clientes el producto o servicio.

Lo ideal para este bloque es tener en consideración los elementos más destacados que aportan valor directamente a los bloques del área de mercado/cliente, es decir, teniendo en cuenta toda la cadena desde la creación del producto hasta la entrega al cliente.



Entre las actividades clave de la empresa, está la creación de una aplicación móvil y web, el medio en el cual va a funcionar la app y las bases de datos y metadatos que va a utilizar, como la red que va a usar, la solución de problemas que le puedan surgir al usuario, además de la satisfacción de necesidades de este con respecto a nuestra app.

Además de esto, y como actividad fundamental, es llevar a cabo el marketing y publicidad de la aplicación. Se optará por el marketing multicanal, centrándose por un lado, en la campaña de búsqueda que permitirá llegar a los usuarios que buscan intencionalmente el app en play store. Por otro lado, se captará a los clientes a través de la campaña de display que permitirá llamar la atención de los jóvenes con anuncios visualmente atractivos en los diferentes sitios web, aplicaciones como YouTube, Instagram, TikTok...etc. Esta actividad es muy importante ya que, como hemos comentado anteriormente, Ziberbi no solo busca la preparación de un examen sino ayudar a reducir los niveles de cortisol y la ansiedad en estudiantes, ayudando así a la salud escolar.

