

## **8. Actividades clave**

En este apartado del modelo Canvas, analizaremos las actividades clave de nuestro proyecto. A través del análisis de las actividades clave, conseguimos llegar a las tareas clave que debemos poner en marcha para sacar adelante nuestro proyecto. Las actividades clave no son sólo los productos o servicios que desarrolla la empresa, sino todas aquellas tareas imprescindibles, básicas y necesarias para que todo funcione como esperamos. Al usar este sistema de análisis, nuestro proyecto es más capaz de enfrentarse a problemas o imprevistos futuros.

Antes de todo, necesitamos la existencia de un número mínimo de usuarios que confíen en nuestro proyecto. Otro punto primordial sería que todos nuestros clientes tuvieran acceso a un dispositivo móvil conectado a una red. Esto es importante ya que nuestro proyecto incluye servicios a personas mayores y niños, los cuales puede que, o no tengan móvil o sus dispositivos no tengan la capacidad de instalar aplicaciones. Tener consigo un dispositivo móvil sería imprescindible ya que necesitamos la ubicación exacta de nuestros clientes para poder ofrecerles nuestro servicio adecuadamente. En el caso de ser un niño pequeño o una persona mayor al cual hay que acompañar al salir de una extraescolar hacia casa, hacia el colegio, a hacer la compra... es decir, rutas que formen parte de una rutina. Además, podríamos mantenernos en contacto con nuestros clientes en el caso de ocurrir cualquier tipo de imprevisto.

Otro punto a tener en cuenta sería la cantidad de clientes que estarían dispuestos a pagar por nuestros servicios, en nuestro caso, hemos querido apostar por un precio accesible al bolsillo de cualquiera, 0'99 € mensuales. También estamos valorando la posibilidad de ofrecer el primer servicio gratuito a modo de muestra, para así poder ganarnos la confianza de nuestros clientes. Somos conscientes de que el precio a pagar por nuestros servicios es bajo, pero también sabemos que una gran mayoría de la población, por lo general, intenta evitar pagar por la instalación de aplicaciones ya que un gran porcentaje de las aplicaciones a nuestra disposición son gratuitas.

Debemos asegurarnos de mantener siempre los mapas de nuestra aplicación actualizados, ya que sino podríamos toparnos con ciertas complicaciones a la hora de fijar un punto de encuentro con nuestros clientes.

También debemos crear una aplicación lo más simple posible, teniendo en cuenta la edad media de nuestros futuros posibles clientes , haciendo posible su uso independientemente del conocimiento que nuestros clientes tengan acerca de la tecnología.