

1. Solución de problemas: Como empresa de servicios, es fundamental tener la capacidad de resolver problemas y atender las necesidades de los clientes de manera efectiva. Esto implica estar preparado para abordar situaciones imprevistas, como cancelaciones de última hora o solicitudes especiales.

2. Actividades de Plataforma o Red: Dado que tu aplicación funciona como una plataforma para conectar a los proveedores de servicios con los clientes, es importante realizar actividades relacionadas con la gestión y el mantenimiento de la plataforma. Esto puede incluir la actualización y mejora continua de la aplicación, la gestión de perfiles de proveedores y clientes, y la promoción de la plataforma para atraer a más usuarios.

Es importante tener en cuenta que algunas de estas actividades pueden externalizarse, como la contratación de proveedores de servicios o la subcontratación de tareas específicas. Sin embargo, el conocimiento y la experiencia del negocio en sí mismo no se pueden delegar, ya que son fundamentales para el éxito y la calidad de los servicios ofrecidos.

Es un marketplace: es un gran **centro comercial online**, donde se ofrecen productos de muchas marcas y en el que se puede encontrar cualquier producto, en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Los marketplaces funcionan de un modo sencillo, efectivo y económico. El fin es que tanto clientes como vendedores lo tengan fácil a la hora de vender y comprar.

Estos centros comerciales online actúan como intermediarios, ofreciendo a los compradores toda la gama de productos que albergan, facilitando el trabajo de los vendedores y garantizando la seguridad de la compra-venta.