

ACTIVIDADES CLAVES

FixMe, como plataforma tecnológica y de servicios, depende de una serie de actividades estratégicas que aseguran el buen funcionamiento de su modelo de negocio, la satisfacción del cliente y el crecimiento continuo. Estas actividades se dividen en áreas principales: desarrollo tecnológico, operaciones, marketing, gestión de relaciones y mejora continua.

Desarrollo y Mantenimiento Tecnológico

- Creación y mantenimiento de una app intuitiva, funcional y segura para usuarios y proveedores.
- Incorporación de nuevas funcionalidades basadas en las necesidades del mercado, como geolocalización mejorada, integración de IA para recomendaciones personalizadas y sistemas de seguimiento en tiempo real.
- Lanzamiento regular de actualizaciones que mejoren la experiencia del usuario y solucionen posibles fallos técnicos.

Gestión de Operaciones

- Verificación y Gestión de Proveedores:
 - Proceso continuo de selección, verificación y registro de proveedores para garantizar la calidad y seguridad de los servicios.
 - Mantenimiento de una base de datos actualizada con información relevante de los profesionales disponibles.
- Soporte al Cliente y Resolución de Incidencias:
 - Gestión rápida y eficiente de consultas, reclamaciones y conflictos entre usuarios y proveedores.
 - Monitoreo constante de la satisfacción del cliente mediante encuestas y análisis de feedback.
- Gestión de Pagos y Facturación
 - Procesamiento seguro y eficiente de transacciones entre usuarios y proveedores.
 - Generación automatizada de facturas y reportes para facilitar la contabilidad de los proveedores.

Marketing y Captación

- Promoción Digital:
 - Diseño e implementación de campañas en redes sociales, motores de búsqueda y plataformas publicitarias para atraer usuarios y proveedores.
- Campañas de Fidelización:
 - Desarrollo de programas de lealtad, descuentos personalizados y recompensas por uso frecuente.

Relación con Clientes y Proveedores

- Notificaciones push, boletines informativos y contenido personalizado para mantener el interés de los usuarios.
- Asistencia proactiva basada en análisis de comportamiento del cliente.
- Crear un sistema de recompensas y reconocimiento para los mejores proveedores y usuarios más activos

Gestión Estratégica y de Crecimiento

- Análisis de Mercado:
 - Monitorización constante de tendencias y comportamiento del mercado para identificar nuevas oportunidades de negocio y evaluación de la competencia.
- Gestión Financiera:
 - Control eficiente de los ingresos y gastos para garantizar la sostenibilidad del modelo de negocio y búsqueda de rondas de inversión o financiamiento para escalar la operación.

Innovación y Mejora Continua

- Recopilación de Feedback:
 - Implementar encuestas regulares y análisis de reseñas para identificar áreas de mejora en la plataforma y los servicios.
- Capacitación de Proveedores:
 - Ofrecer talleres y recursos educativos para mejorar las habilidades de los proveedores y garantizar una calidad consistente en los servicios.