

BizRental - Actividades clave

Desarrollo inicial:

- Tareas principales

- Diseño y programación de la web y app.
- Integración de sistemas de inteligencia artificial para recomendaciones y precios dinámicos.
- Implementación de pasarelas de pago seguras.
- **Duración Estimada:** 6 meses.

- Mantenimiento y Actualizaciones

- **Tareas Ongoing:**
 - Resolución de errores (bug fixing).
 - Actualización de funcionalidades basadas en el feedback de usuarios.
 - Escalabilidad del sistema para soportar mayor volumen de usuarios.
- **Costo Anual:** 4.000-6.000€.

Captación de usuarios:

Estrategias de Marketing digital

- Mediante campañas

SEO y SEM

- Optimización de la web y para motores de búsqueda.
- Anuncios como en Google ads segmentados en ubicaciones deseadas.

Colaboraciones locales

- Incentivos a propietarios para listar sus propiedades
- Coworking
- Asociaciones de emprendedores: difusión del servicio mutuo.

Atención al cliente y soporte:

Nuestra empresa utiliza una serie de bots impulsados por Ai y ramas de distintas opciones para atender al cliente y llevarlo a la solución. Estando siempre disponible para nuestros usuarios para cualquier duda que tengan.

Además tendremos a una persona trabajando en un horario en específico para atender en situaciones concretas, trabajando desde casa .

- Chat en línea integrado en la plataforma.
- Línea telefónica para consultas urgentes.
- Base de conocimiento autogestionada para resolver dudas comunes.

Formación autosuficiente

- Guías y tutoriales para los usuarios y clientes sobre cómo utilizar la plataforma, cómo optimizar sus ingresos a través de la plataforma...

Análisis de datos y optimización:

Monitorización de datos

- Ingresos por usuario y por propietario.
- NPS (Net Promoter Score) para medir la satisfacción de nuestros usuarios y clientes y para mejorar nuestra plataforma y servicios.

Mejoras continuas

- Ajustar y adaptarse según el mercado.
- Identificar tendencias.
- Priorizar el desarrollo de la plataforma.

Relaciones comerciales:

Expansion de la base de propietarios

- Incentivos
- ofertas por preferidos...(descuentos, ofertas especiales por días festivos ...)

Escalabilidad y expansión:

1º FASE- Fase piloto (1 año)

- Inicio en Bizkaia
- Objetivo: Alcanzar las 1000 transacciones mensuales en el primer año o antes.

2ºFASE- Expansión regional

- Ingreso de otras regiones de Euskadi y comunidades cercanas. Con objetivo e ingresos mayores. Y un equipo más grande

3ºFASE- Consolidación nacional

- Llegar a distintas partes de España.

4ºFASE- Expansión dentro de europa

5ºFASE- Expansion Continental / Mundial