



CARRYIQ+

PLAN DE ACTIVIDADES CLAVE PARA CARRYIQ+

ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN:

-Desarrollo y actualización del software: Esta actividad es crucial para garantizar que la plataforma de CARRYIQ+ ofrezca soluciones innovadoras y eficaces en la gestión de carga y logística inteligente. El equipo de desarrollo debe centrarse en la mejora constante de los algoritmos de inteligencia artificial, la optimización de la experiencia del usuario y la integración con nuevas tecnologías. La programación y el mantenimiento de la plataforma serán actividades diarias para asegurar que siempre esté operativa y a la vanguardia.

-Pruebas de calidad y control: La implementación de pruebas rigurosas y la validación de los algoritmos, así como la detección de errores y posibles fallos en la plataforma, son esenciales para ofrecer un servicio sin interrupciones. Esto incluye pruebas de rendimiento, seguridad y usabilidad.

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS:

-Soporte al cliente y resolución de incidencias: Una de las actividades más críticas es asegurar que los clientes tengan acceso a un soporte eficiente, ya sea para resolver problemas técnicos relacionados con la plataforma o para responder a preguntas sobre su uso. El equipo debe estar preparado para ofrecer soluciones rápidas y efectivas para garantizar la satisfacción y fidelidad del cliente.

-Análisis y adaptación del sistema: A medida que los usuarios interactúan con la plataforma, es esencial analizar los datos generados para identificar oportunidades de mejora y resolver posibles inconvenientes. El equipo debe estar enfocado en la solución continua de problemas derivados de las operaciones diarias, como cuellos de botella en la optimización de rutas o recomendaciones erróneas de carga.

Actividades de Plataforma o Red:

-Adquisición y retención de clientes: La actividad clave para asegurar el crecimiento del negocio es atraer a nuevos usuarios a través de estrategias de marketing digital, ventas directas, demostraciones de producto y alianzas estratégicas. La retención de clientes es igualmente crucial y debe ser gestionada a través de un servicio postventa eficaz, comunicación constante y actualizaciones periódicas del producto.

-Gestión de alianzas y socios estratégicos: Establecer relaciones clave con socios, como empresas de transporte, plataformas logísticas, o proveedores de tecnología, es fundamental para ampliar el alcance de CARRYIQ+ y ofrecer soluciones más completas y competitivas. La creación de una red sólida de colaboradores fortalecerá la posición de la empresa en el mercado.

ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN Y MEJORA CONTINUA:

-Investigación y desarrollo (I+D): La innovación constante es una actividad esencial para CARRYIQ+. El equipo debe invertir tiempo y recursos en la investigación de nuevas tecnologías que mejoren la plataforma, como la integración de IA avanzada, big data o incluso tecnologías emergentes como el blockchain para la trazabilidad y la seguridad de las operaciones logísticas.

-Feedback e iteración de producto: La mejora continua del producto debe basarse en el feedback de los clientes. Realizar encuestas, análisis de comportamiento de usuarios y pruebas de usabilidad proporcionará información valiosa para la evolución de la plataforma. Las actualizaciones frecuentes y las mejoras basadas en este feedback son claves para mantener la relevancia y la competitividad de CARRYIQ+.

PRIORIDAD DE LAS ACTIVIDADES CLAVE:

1. Desarrollo y mantenimiento del software (producción):** Es la actividad más importante, ya que la plataforma es el producto central y debe funcionar correctamente en todo momento.

2. Adquisición y retención de clientes (plataforma/red):** Para crecer y asegurar la viabilidad del negocio, es necesario atraer y fidelizar a una base de usuarios sólida.

3. Soporte al cliente y resolución de incidencias (solución de problemas):** Mantener una relación estrecha y positiva con los clientes garantiza que sigan utilizando la plataforma y recomienden el servicio.

4. Investigación y desarrollo (innovación): A largo plazo, la innovación continua es crucial para asegurar que la empresa siga siendo competitiva y pueda adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado.