

SOCIEDADES CLAVE

Una de las partes cruciales para que nuestra app se desarrolle correctamente, es crear alianzas y relaciones estratégicas con socios y proveedores clave, para que contribuyan al éxito de esta app.



Nuestros suministradores clave serán los proveedores y plataformas tecnológicas que se encargan del soporte técnico y de proporcionar información útil y actualizada. En nuestro caso la plataforma utilizada será Google, que nos permitirá subir nuestra aplicación a PlayStore, y también poder crear la página web en Chrome.

Otro proveedor serán los bancos y la Junta de Castilla y León, de donde podríamos obtener una ayuda en material tecnológico; sin embargo, no debemos contar con ellos hasta pasados los tres años, ya que, aunque cumplimos todos los requisitos, es posible que no se nos adjudique debido a otras causas ajenas a nuestra empresa.

Otros proveedores potenciales con los que establecer contratos son las plataformas de vivienda e inmobiliarias, así como Idealista o Fotocasa; plataformas de empleo, como LinkedIn o InfoJobs; de mapas como Google Maps, que nos proporcionará información sobre transporte público...



En el ámbito de la promoción de la app, es crucial acordar buenas conexiones con influencers para facilitar la difusión de nuestros servicios, y que así, llegue a más clientes y sectores de la población. También podríamos contar con ONG como Inpavi o con las fundaciones europeas, que ofrecen becas o financian proyectos para jóvenes como el Erasmus.

Además, plataformas de redes sociales como Tiktok, Instagram o YouTube nos ayudarán también mucho en la promoción de nuestra App, sobre todo en los primeros años para poder llegar al mayor número de usuarios potenciales posibles.