

ACTIVIDADES CLAVE



Las actividades clave nos permiten desarrollar nuestra oferta de proposición de valor, alcanzar clientes potenciales, relacionarnos eficazmente con los propios clientes y obtener ingresos. Las distintas actividades clave que hemos llevado a cabo en nuestro proyecto son:

1. Producción (diseño, realización y entrega de productos)

- Diseño y desarrollo de la app: Hemos creado una interfaz atractiva y simple (fácil de usar), tanto para usuarios como para las empresas que puedan llegar a ser nuestros socios o usar la plataforma.
- Personalización de perfiles: Permitir que los usuarios creen su propio perfil detallado con sus datos personales, intereses, actividades que les gusta hacer... para facilitar la conexión con otros viajeros que tengan gustos similares.
- Desarrollo de funcionalidades adicionales: Como chat en tiempo real, recomendaciones de amigos personalizadas e incluso mítines locales en ciertos lugares turísticos para que muchos usuarios se puedan conocer entre ellos.
- Optimización para diferentes dispositivos: Asegurar que la app funcione sin problemas en todos los dispositivos móviles y ordenadores, tanto Android como iOS. También proteger la información de los usuarios, es decir, sus datos.

2. Solución de problemas

- Soporte al usuario: Tener un sistema de atención al cliente para resolver los problemas que puedan tener nuestros usuarios.
- Mejora continua del algoritmo de emparejamiento: Ajustar y mejorar constantemente el algoritmo que conecta a los usuarios, que se basa en sus intereses y preferencias dentro de la app. Esto también incluye establecer ciertos protocolos para manejar situaciones entre usuarios, como malas experiencias, malentendidos o incluso acoso. Esto es también una forma de protección al cliente.

3. Actividades de plataforma o red (gestión, mantenimiento y promoción de plataformas tecnológicas)

- Gestión y mantenimiento de la plataforma: Asegurar que la infraestructura tecnológica esté siempre disponible, y que sea rápida y segura. Para ello, habrá constantes actualizaciones del software.
- Marketing digital y promoción: Promocionarnos en redes sociales, como Instagram o Facebook, hacer colaboraciones con influencers famosos de viajes, y otras estrategias para llamar la atención de nuevos usuarios.

Para poder obtener una mayor cantidad de ingresos hemos pensado en las siguientes acciones:

- Publicidad y asociaciones: Anuncios o acuerdos con marcas relacionadas con el turismo (como Booking), o incluso con marcas de cualquier tipo que tengan tiendas cerca de los usuarios para recomendarles acercarse y echarles un vistazo.
- Suscripciones premium: Ofrecer una versión de un solo pago (39,99 euros) o pagos mensuales (4,99 euros al mes) con características adicionales como acceso a funcionalidades o conexiones exclusivas.