

ACTIVIDADES CLAVE

En el **Modelo CANVAS**, las actividades claves son las acciones prioritarias que debemos llevar a cabo para el correcto desarrollo y éxito del negocio. Junto a los recursos clave son imprescindibles para crear una propuesta de valor exitosa, preservar una buena relación con los clientes y mejorar los ingresos.

1. Las **actividades clave** de **nuestra propuesta** serían las siguientes:

- **Plataforma y red:**

Nuestra actividad clave es solucionar el problema de búsqueda de profesionales en diferentes sectores a golpe de un solo clic. Para ello, otra actividad clave es, sin duda, el software. Por lo tanto, es nuestra principal herramienta ya que trabajamos a partir de una aplicación. Cuando una plataforma de software es la principal herramienta de una empresa, es la actividad clave prioritaria

- **Solución de problemas o servicios:**

Nuestra actividad clave pasa principalmente por buscar y ofrecer soluciones para los problemas específicos de los clientes. Esta actividad clave guarda una relación importante con las piezas del modelo Canvas de **“relación con clientes” y “canales”**. Es fundamental trabajar y desarrollar esta actividad clave estableciendo diferentes canales para la comunicación con el cliente tanto en caso de incidencias técnicas de la plataforma como de sugerencias.

- **Marketing: promocionar la App.**

Por último, la publicidad es la encargada de dar a conocer nuestra App, su propuesta de valor y marca. Fomentaremos la participación en:

- **Eventos en Ayuntamientos** (entidades que gestionan las protectoras, albergues) para que conozcan ASTUR PET y como la plataforma pretende ayudar a las personas que tengan animales de compañía tratando de llegar a todas las necesidades personales, sociales y económicas.
- **Redes Sociales** que nos permitirán tratar con los clientes, y con potenciales clientes, evaluando el impacto de nuestra App con la finalidad de mejorar y adaptarnos.