

3. SOCIEDADES O ALIANZAS CLAVE:

Ubicamos a los proveedores de servicios (autónomos, microempresas y particulares verificados) en una prioridad máxima para la empresa ya que suponen el pilar operativo esencial de la plataforma. Son los encargados directos de realizar los servicios solicitados por los clientes en las seis categorías establecidas (personales, domésticos, técnicos, administrativos, movilidad y logística, creativos/profesionales). Su función principal es garantizar calidad, disponibilidad inmediata y cumplimiento de los requisitos de verificación exigidos por la app (identidad, antecedentes penales y, cuando proceda, alta en autónomos o registro empresarial). Sin una base sólida y creciente de proveedores activos y confiables, no sería posible entregar la propuesta de valor central: rapidez, fiabilidad y seguridad. Por esta razón se prioriza su captación desde el primer día mediante campañas dirigidas, registro gratuito inicial, incentivos por volumen de servicios completados y un proceso de verificación rápido pero riguroso.

Ubicamos las instituciones y programas públicos de apoyo a la digitalización y startups como una prioridad medio-alta, por lo tanto la ubicaríamos en un eslabón por debajo de los proveedores. Estos engloban convocatorias y ayudas de España Digital 2026, Fondos Next Generation EU, Kit Digital, así como las líneas específicas de la Generalitat Valenciana y del Ayuntamiento de Valencia para innovación tecnológica, economía digital y emprendimiento. Su rol fundamental es proporcionar financiación no reembolsable o subvenciones que cubran una parte significativa de la inversión inicial (desarrollo de la aplicación, marketing de lanzamiento, cumplimiento normativo y medidas de ciberseguridad). El ecosistema de Valencia, reconocido como una de las ciudades más innovadoras de Europa según el European Capital of Innovation Awards 2022, facilita especialmente el acceso a estos recursos, lo que reduce de forma importante el riesgo financiero durante los primeros meses de vida del proyecto.

Estas dos alianzas estratégicas son complementarias y críticas: los proveedores aseguran que la plataforma tenga contenido real y de calidad desde el día uno (la oferta de servicios), mientras que las instituciones públicas aportan el capital necesario para construir y lanzar la tecnología sin depender exclusivamente de inversión privada en una fase tan temprana. Juntas permiten minimizar riesgos,

cumplir con la regulación desde el inicio y posicionar ServiceGo de manera competitiva en el creciente mercado de plataformas de servicios en España.