

# Actividades clave



Para poder ofrecer una propuesta de valor basada en la seguridad, la prevención y la tranquilidad de las familias ante catástrofes meteorológicas, la empresa debe llevar a cabo una serie de actividades y procesos clave que aseguren el correcto funcionamiento del servicio y su utilidad real para los usuarios.

En primer lugar, la actividad más importante es el desarrollo, mantenimiento y actualización continua de la aplicación móvil. Este proceso incluye la programación de la app, la integración de información meteorológica y de emergencias en tiempo real, la actualización constante de mapas de riesgo y zonas seguras, y el cálculo de rutas más seguras según la situación meteorológica. Sin esta actividad, la propuesta de valor no existiría, ya que la aplicación es el eje central que permite informar, alertar y guiar a los usuarios en situaciones de peligro.

En segundo lugar, se encuentra la producción y gestión de las pulseras inteligentes con geolocalización, dirigidas a niños y a personas mayores de . Este proceso abarca la fabricación del dispositivo, su configuración técnica, la vinculación con la aplicación de los familiares y el control de su correcto funcionamiento. Las pulseras refuerzan la propuesta de valor al proteger a los colectivos más vulnerables, aportando tranquilidad a padres y cuidadores al permitir localizar a sus familiares y alertarles cuando se encuentran en una zona no segura.

En tercer lugar, se sitúan las actividades de comunicación y concienciación (marketing), necesarias para dar a conocer el producto y explicar su utilidad preventiva. Estas acciones incluyen campañas en redes sociales, colaboraciones con colegios, asociaciones de mayores y administraciones públicas, y acciones informativas que generen confianza en el servicio. Aunque no afectan directamente al funcionamiento técnico del producto, son esenciales para que los clientes conozcan la solución y decidan adoptarla.

Por último, la atención y soporte al cliente completa las actividades clave. Este proceso permite resolver incidencias, ayudar en la configuración de la app y las pulseras, y ofrecer asistencia rápida, especialmente en situaciones de emergencia. Una buena atención al cliente contribuye a la fidelización y a una percepción positiva de la empresa.