

seguridad del usuario. Una correcta selección de estos socios permite minimizar fallos técnicos, optimizar costes de producción y garantizar un producto duradero y seguro.

En estrecha relación con los proveedores tecnológicos se encuentran los fabricantes y empresas de ensamblaje. Estos socios se encargan de la producción física del bastón y el andador, asegurando que el diseño sea ergonómico, resistente y cómodo para el usuario final. Su papel es clave para adaptar la tecnología a un formato accesible, ligero y fácil de utilizar, aspectos esenciales para personas mayores o con movilidad reducida. Además, una buena relación con estos fabricantes permite escalar la producción en función de la demanda y reducir riesgos logísticos.

Otro socio estratégico fundamental es el equipo de desarrollo de software y aplicaciones móviles. La aplicación móvil representa un elemento diferenciador del proyecto, ya que permite el envío de alertas, el seguimiento del usuario, la localización y la comunicación con familiares o cuidadores. Estos socios son responsables de diseñar una app intuitiva, fiable y fácil de usar, teniendo en cuenta que el público objetivo no es necesariamente experto en tecnología. Su colaboración es clave para garantizar la continuidad del servicio, las actualizaciones del sistema y la protección de los datos del usuario.

Asimismo, los profesionales y entidades del ámbito sociosanitario desempeñan un papel estratégico en el proyecto. Centros de día, residencias, asociaciones de personas mayores o con discapacidad visual, así como profesionales como fisioterapeutas o terapeutas ocupacionales, aportan un conocimiento directo del usuario final. Su participación permite validar el diseño del producto, ajustar la funcionalidad a las capacidades reales de los usuarios y mejorar la aceptación del producto en el mercado. Además, estas alianzas refuerzan la credibilidad y el enfoque social del proyecto.

En cuanto a la comercialización, los distribuidores y canales de venta especializados constituyen otra sociedad clave. Farmacias, ortopédicas y tiendas de productos de apoyo actúan como intermediarios de confianza para el cliente final, especialmente en un público que valora el asesoramiento profesional. Estos socios facilitan el acceso al mercado, reducen barreras de entrada y permiten una mayor difusión del producto. Asimismo, la colaboración con plataformas de venta online especializadas puede ampliar el alcance del proyecto.

Por último, los socios institucionales y administraciones públicas representan una alianza estratégica de gran valor. Ayuntamientos, servicios sociales y programas de innovación social pueden colaborar mediante proyectos piloto, subvenciones o acuerdos de compra institucional. Estas alianzas permiten reducir riesgos financieros, aumentar la visibilidad del proyecto y facilitar la adopción del producto en colectivos vulnerables, reforzando su impacto social.

En conjunto, las sociedades clave del proyecto forman una red equilibrada entre tecnología, producción, salud y distribución, imprescindible para garantizar el correcto funcionamiento del modelo de negocio. La colaboración con estos socios permite ofrecer una solución innovadora, segura y sostenible, capaz de generar valor tanto económico como social.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación de Canexion con su segmento de mercado se basa en la confianza, la cercanía y el acompañamiento continuo, aspectos clave al tratarse de productos dirigidos a personas mayores, personas con discapacidad y a sus familiares o cuidadores. No se trata de una relación puntual de compra, sino de un vínculo a medio y largo plazo orientado a la seguridad y la tranquilidad.

Asistencia personal y acompañamiento inicial

Canexion establecerá una relación de asistencia personalizada, especialmente en la fase inicial de uso: