

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave de Canexion recogen el conjunto de acciones necesarias para que el modelo de negocio funcione de forma eficiente y sostenible. Dado que se trata de un producto tecnológico con un fuerte componente asistencial, estas actividades combinan desarrollo tecnológico, producción, comercialización y soporte continuo al cliente.

Diseño, desarrollo y mejora del producto

Una de las actividades clave fundamentales de Canexion es el diseño y desarrollo continuo del bastón y del andador inteligente. Esto incluye:

Investigación de las necesidades reales de personas mayores y personas con movilidad o visibilidad reducida.

Desarrollo e integración de sensores, sistemas de geolocalización y módulos de aviso.

Diseño ergonómico del producto para garantizar comodidad, seguridad y facilidad de uso.

Mejora constante del producto a partir del feedback de usuarios, familiares y entidades sociosanitarias.

Esta actividad es esencial para mantener la propuesta de valor basada en la seguridad, la prevención de accidentes y la autonomía personal.

Desarrollo y mantenimiento de la aplicación móvil

La aplicación móvil es un elemento central del modelo de negocio de Canexion, por lo que su desarrollo y mantenimiento constituye otra actividad clave:

Diseño de una app intuitiva y accesible para usuarios no expertos en tecnología.

Gestión de la geolocalización en tiempo real y de las alertas automáticas.

Actualizaciones periódicas del software y mejora de funcionalidades.

Garantía de la protección de datos personales y cumplimiento de la normativa vigente.

Esta actividad permite ofrecer servicios digitales recurrentes y mantener una relación continua con el cliente.

Fabricación, ensamblaje y control de calidad

Canexion debe asegurar que los dispositivos físicos sean seguros, fiables y duraderos. Para ello, realiza actividades clave relacionadas con:

Coordinación con fabricantes y empresas de ensamblaje.

Supervisión del proceso de producción del bastón y del andador.

Control de calidad de los componentes electrónicos y del producto final.

Pruebas de funcionamiento y resistencia antes de la comercialización.

Estas acciones son críticas, ya que el producto está directamente relacionado con la seguridad del usuario.

Comercialización y distribución del producto

Otra actividad clave es la comercialización del producto y su llegada al mercado objetivo:

Gestión de acuerdos con farmacias, ortopedias y distribuidores especializados.

Venta directa a través de canales online.

Comunicación de los beneficios del producto a familiares y cuidadores.

Posicionamiento de la marca Canexion como solución fiable e innovadora en el ámbito asistencial.

Una correcta estrategia comercial permite reducir barreras de entrada y generar confianza en el cliente.

Atención al cliente y soporte técnico

Dado el perfil del usuario, Canexion debe ofrecer un alto nivel de acompañamiento y soporte:

Asistencia en la configuración inicial del dispositivo y de la app.

Atención al cliente accesible y empática.

Resolución de incidencias técnicas y mantenimiento del producto.

Soporte prioritario para usuarios con suscripción avanzada.

Esta actividad es clave para garantizar una experiencia positiva y fomentar la fidelización.

Gestión de relaciones con socios estratégicos

Canexion desarrolla actividades clave relacionadas con la coordinación de su red de socios:

Relación continua con proveedores tecnológicos y fabricantes.

Colaboración con entidades sociosanitarias para validación del producto.

Gestión de acuerdos con administraciones públicas y programas de innovación social.

Estas actividades permiten optimizar recursos, reducir riesgos y reforzar el impacto social del proyecto.