

BizRental - Actividades clave

Desarrollo inicial:

- **Tareas principales:** El diseño y programación de la web y app. Integración de sistemas de inteligencia artificial para recomendaciones y precios dinámicos. Además de la implementación de pasarelas de pago seguras. **Duración Estimada:** 6 meses.

- Mantenimiento y Actualizaciones: **Tareas Ongoing:** Resolución de errores (bug fixing). Actualización de funcionalidades basadas en el feedback de usuarios. Escalabilidad del sistema para soportar mayor volumen de usuarios. **Costo Anual:** 3.000-6.000€.

Captación de usuarios:

Estrategias de Marketing digital: Mediante campañas. SEO y SEM. Optimización de la web y para motores de búsqueda. Anuncios como en Google ads segmentados en ubicaciones deseadas.

Colaboraciones locales: Incentivos a propietarios para listar sus propiedades. Coworking. Asociaciones de emprendedores: difusión del servicio mutuo.

Atención al cliente y soporte:

Nuestra empresa utiliza una serie de bots impulsados por Ai y ramas de distintas opciones para atender al cliente y llevarlo a la solución. Estando siempre disponible para nuestros usuarios para cualquier duda que tengan.

Además tendremos a una persona trabajando en un horario en específico para atender en situaciones concretas, trabajando desde casa .

- Chat en línea integrado en la plataforma.
- Línea telefónica para consultas urgentes.
- Base de conocimiento autogestionada para resolver dudas comunes.

Además. la plataforma tendrá integrado una serie de recursos, como; formación autosuficiente, como; Guías y tutoriales para los usuarios y clientes sobre cómo utilizar la plataforma, cómo optimizar sus ingresos a través de la plataforma...

Análisis de datos y optimización:

Monitorización de datos

- Ingresos por usuario y por propietario.
- NPS (Net Promoter Score) para medir la satisfacción de nuestros usuarios y clientes y para mejorar nuestra plataforma y servicios.

Mejoras continuas, como; Ajustar y adaptarse según el mercado, identificar tendencias, priorizar el desarrollo de la plataforma.

Relaciones comerciales:

Expansión de la base de propietarios: Incentivos, ofertas por preferidos...(descuentos, ofertas especiales por días festivos ...)

Escalabilidad y expansión:

1º FASE- Fase piloto (1 año); Inicio en Bizkaia. Objetivo: Alcanzar las 1000 transacciones mensuales en el primer año o antes.

2ºFASE- Expansión regional: Ingreso de otras regiones de Euskadi y comunidades cercanas. Con objetivos mayores. Y un equipo más grande

3ºFASE- Consolidación nacional: Llegar a distintas partes de España.

4ºFASE- Expansión dentro de europa

5ºFASE- Expansion Continental / Mundial