

ACTIVIDADES CLAVE- FixYourFlow

¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?

Las actividades clave de FixYourFlow son esenciales para garantizar que nuestra propuesta de valor llegue a los clientes, se mantenga en el mercado y se genere crecimiento sostenible. Estas actividades incluyen la creación, gestión y optimización de la app, así como el mantenimiento de relaciones con los clientes y las colaboraciones con marcas de moda.

Actividades Clave para FixYourFlow:

1. Desarrollo y mantenimiento de la aplicación:

- **Desarrollo de la app:** La creación, prueba y mantenimiento continuo de la aplicación móvil será la actividad más importante. Involucra la programación de las funcionalidades de la app, la integración del algoritmo de recomendación, la optimización del modelo 3D y la interfaz de usuario (UI/UX).
- **Mejoras tecnológicas:** Continuo trabajo en la actualización de la app con nuevas funcionalidades, optimización del rendimiento y la incorporación de las últimas tecnologías en inteligencia artificial y realidad aumentada.
- **Pruebas y ajustes:** Realizar pruebas regulares de la app, desde test de usabilidad hasta pruebas del sistema de recomendación y visualización 3D para asegurar que todo funcione correctamente.

2. Gestión de datos y personalización:

- **Recolección y análisis de datos:** Una de las actividades clave es recolectar y analizar los datos de los usuarios para comprender mejor sus gustos, preferencias y comportamientos de compra. Esto permitirá personalizar las recomendaciones de ropa y mejorar continuamente el algoritmo.
- **Entrenamiento del algoritmo:** A medida que los usuarios interactúan con la app, el algoritmo debe aprender y adaptarse a las preferencias de los usuarios para ofrecerles recomendaciones precisas y tendencias relevantes.

3. Colaboraciones con marcas de moda y tiendas:

- **Negociación y establecimiento de alianzas:** Es fundamental establecer alianzas estratégicas con marcas de moda, tiendas y comercios para integrar sus productos en las recomendaciones personalizadas y permitir que los usuarios compren directamente desde la app.
- **Promociones y acuerdos comerciales:** Gestionar los acuerdos comerciales y la promoción de marcas dentro de la app será clave para obtener ingresos adicionales por comisiones o visibilidad de productos.

4. Marketing y promoción de la app:

- **Campañas de marketing digital:** Desarrollar campañas publicitarias a través de plataformas digitales (redes sociales, Google Ads, etc.) para atraer nuevos usuarios y mantener el interés de los actuales.
 - **Estrategias de contenido:** Crear contenido atractivo sobre moda, tendencias y consejos de estilo que pueda atraer a los usuarios y fomentar la interacción dentro de la app.
 - **Estrategia de influencers:** Colaborar con influencers del sector para promover la app de manera efectiva y llegar a un público más amplio.
5. **Gestión de la experiencia del usuario (UX):**
- **Interacción con los usuarios:** Gestionar la interacción dentro de la app, especialmente en el caso de los usuarios premium, proporcionando soporte personalizado y ayudando a los usuarios a sacar el máximo provecho de las funciones avanzadas.
 - **Optimización de la experiencia del cliente:** Mejorar la usabilidad de la app mediante una interfaz intuitiva, asegurando que los usuarios disfruten de una experiencia fluida y atractiva.
6. **Atención al cliente y soporte:**
- **Resolución de dudas y problemas:** Ofrecer atención al cliente a través de chat en vivo, correo electrónico y otros canales. Resolver problemas técnicos o dudas sobre el funcionamiento de la app.
 - **Fidelización del cliente:** Implementar un sistema de soporte proactivo y medidas de fidelización como recompensas, promociones exclusivas o beneficios a largo plazo para los usuarios más activos.
-

Prioridad entre actividades clave:

1. **Desarrollo de la app:** Es la actividad más crítica, ya que el éxito de FixYourFlow depende de la calidad y funcionalidad de la app. Sin una app sólida y bien optimizada, no sería posible ofrecer la propuesta de valor.
 2. **Gestión de datos y personalización:** Para proporcionar una experiencia personalizada y mantener a los usuarios comprometidos, es esencial que el algoritmo evolucione con el tiempo, basándose en los datos de comportamiento y preferencias de los usuarios.
 3. **Marketing y promoción:** Para atraer a nuevos usuarios y mantener a los actuales, las actividades de marketing digital y colaboración con influencers son esenciales para aumentar la visibilidad de la app.
 4. **Colaboraciones con marcas:** Establecer alianzas estratégicas con marcas de moda es fundamental para generar ingresos adicionales y ofrecer productos relevantes a los usuarios.
 5. **Atención al cliente:** Un buen servicio de atención al cliente es esencial para asegurar la satisfacción del usuario y fomentar la fidelización.
-

Resumen de actividades clave:

1. **Desarrollo y mantenimiento de la app:** Creación y optimización continua de la app.
2. **Gestión de datos y personalización:** Análisis de datos de usuarios y adaptación del algoritmo.
3. **Colaboraciones con marcas de moda:** Establecimiento de alianzas comerciales y promoción de productos dentro de la app.
4. **Marketing y promoción:** Campañas de marketing digital, contenido en redes sociales e influencers.
5. **Gestión de la experiencia del usuario:** Optimización de la experiencia del cliente y soporte dentro de la app.
6. **Atención al cliente:** Resolución de dudas y fidelización de clientes.