

¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

1. Estrategias para atraer nuevos clientes:

a. Identificar y utilizar canales donde los jóvenes están presentes:

- Publicidad en redes sociales: Campañas en plataformas como Instagram, TikTok y Snapchat que destacan el impacto divertido y competitivo de la app.
- Colaboraciones con influencers del ámbito fitness, nutrición, o "lifestyle" que conecten directamente con el público objetivo.

b. Campañas educativas:

- Crear contenido atractivo que informe sobre los problemas que la app aborda (adicción al móvil, mala alimentación, etc.) y cómo puede ayudar. Ejemplo: Vídeos cortos explicando los beneficios de reducir el tiempo de pantalla o mejorar el sueño.

c. Incentivos de entrada:

- Ofrecer recompensas iniciales atractivas por registrarse y comenzar a usar la app, como puntos extra para desbloquear descuentos o experiencias tempranas.

d. Integraciones tecnológicas:

- Sincronización con dispositivos ya existentes (smartwatches, apps de salud como Google Fit o Apple Health) para atraer usuarios que ya están en el ecosistema de bienestar digital.
-

2. Estrategias para mantener clientes:

a. Personalización:

- Utilizar datos recopilados para ofrecer recomendaciones y metas personalizadas, haciendo que la experiencia sea relevante y atractiva para cada usuario.
- Notificaciones motivadoras y recordatorios adaptados a los hábitos del usuario (por ejemplo, "¡Has estado reduciendo tu tiempo de pantalla esta semana! Sigue así").

b. Gamificación:

- Sistema de puntos y logros: Recompensar pequeños avances con insignias, niveles y premios tangibles para mantener la motivación alta.

- Crear desafíos grupales para fomentar la competencia saludable, como retos entre amigos para ganar puntos adicionales.

c. Comunidad dentro de la app:

- Espacios para compartir logros y experiencias, como foros o chats grupales, para generar un sentido de pertenencia.
- Opciones de "invita a un amigo" con recompensas tanto para el nuevo usuario como para quien hace la invitación.

d. Contenido exclusivo:

- Acceso a recetas saludables, rutinas de ejercicio simples y consejos de expertos.
 - Actualizaciones periódicas que introduzcan nuevos retos y dinámicas para evitar que los usuarios pierdan interés.
-

3. Estrategias para hacerlos crecer:

a. Recompensas por recomendaciones:

- Implementar un programa de referidos en el que los usuarios ganen puntos o premios por invitar a amigos y familiares.

b. Colaboraciones con instituciones y marcas:

- Asociarse con colegios, universidades o centros deportivos para promover el uso de la app como parte de programas de bienestar.
- Colaborar con marcas saludables (restaurantes, ropa deportiva) para que se integren en el ecosistema de recompensas.

c. Expansión de características:

- Introducir nuevas funciones basadas en las necesidades de los usuarios (como integración con dispositivos más avanzados o seguimiento más detallado).
- Ofrecer eventos exclusivos para usuarios activos, como talleres de salud, deportes en grupo o encuentros con influencers.

d. Fomentar el boca a boca:

- Destacar historias de éxito reales dentro de la app (testimonios de usuarios que mejoraron su salud gracias a ella).
 - Crear retos virales que involucren a usuarios y sus redes sociales.
-

Resumen:

La estrategia combina acciones iniciales para captar usuarios mediante recompensas e integración tecnológica, herramientas de personalización y gamificación para mantener el

interés, y crecimiento orgánico a través de comunidad, contenido exclusivo y colaboraciones estratégicas.

- **Control de Calidad:** Un equipo de pruebas para garantizar que la app funcione correctamente, sin errores ni fallos, y que se optimice para los diferentes dispositivos móviles.

Resumen:

Teniendo todo lo anterior en cuenta, para atraer nuevos clientes, se utilizarán campañas en redes sociales, colaboraciones con influencers y contenido educativo que resalte los beneficios de la app, además de ofrecer incentivos iniciales y sincronización con dispositivos de salud. Para mantenerlos, se personaliza la experiencia con recomendaciones adaptadas, gamificación (puntos, logros, desafíos grupales), comunidad dentro de la app y contenido exclusivo como recetas o rutinas. Para hacerlos crecer, se implementará un programa de referidos, alianzas con instituciones y marcas, expansión de funciones según las necesidades de los usuarios y promoción de historias de éxito y retos virales que fomenten el boca a boca.