

1. Desarrollo y mantenimiento de la aplicación

El desarrollo inicial debe enfocarse en funcionalidades básicas como la geolocalización, perfiles de usuario, sistema de puntos y valoraciones. Una vez lanzada, es fundamental realizar mantenimientos regulares para corregir errores, mejorar el rendimiento y añadir nuevas características basadas en el feedback de los usuarios. Además, la experiencia de usuario debe ser intuitiva para asegurar su éxito.

2. Captación y gestión de usuarios

La plataforma necesita una base sólida de profesionales (manitas) para ofrecer una variedad de servicios, así como usuarios interesados en contratarlos o realizar intercambios. Esto se logra mediante campañas publicitarias, promociones para los primeros usuarios y acuerdos con asociaciones locales de profesionales. También es clave gestionar la retención de usuarios con incentivos como descuentos o puntos extra por su actividad en la app.

3. Implementación del sistema de reputación

El sistema de puntos y reseñas será crucial para fomentar la confianza entre usuarios. Los clientes podrán valorar la calidad del trabajo y dejar comentarios, mientras los profesionales acumularán puntos para destacar en la plataforma. Este sistema debe ser transparente y fácil de usar, con reglas claras para garantizar que las reseñas sean auténticas y justas.

4. Marketing y promoción

Es necesario implementar estrategias de marketing digital, como campañas en redes sociales, Google Ads y colaboraciones con influencers o comunidades locales. También se pueden utilizar incentivos, como promociones para los primeros usuarios o descuentos en los primeros servicios. Un enfoque inicial en una ciudad o región específica puede ayudar a crear una base de usuarios sólida antes de expandirse.

5. Gestión de pagos y comisiones

La aplicación debe contar con una pasarela de pagos segura para que los clientes puedan contratar servicios directamente desde la app. Se puede aplicar una pequeña comisión por transacción para monetizar la plataforma. También es importante ofrecer alternativas, como el sistema de trueques, para intercambiar servicios sin dinero, lo que aporta un valor único a la aplicación.

6. Soporte al cliente

Un sistema eficiente de atención al cliente es esencial para resolver dudas, gestionar conflictos y garantizar la satisfacción de los usuarios. Esto incluye soporte técnico en la app, mediación en caso de disputas y tutoriales que expliquen cómo usar la plataforma. El soporte debe ser accesible por chat, correo o teléfono.

7. Validación de identidades y seguridad

Para garantizar la confianza entre usuarios, es fundamental implementar un sistema de validación de identidades, como la verificación de documentos o cuentas bancarias. También se deben incluir medidas de seguridad, como cifrado de datos, y políticas claras para manejar incidentes o comportamientos inadecuados en la plataforma.