

9. ACTIVIDADES CLAVE

A. ACTIVIDADES CLAVE

Desarrollo y mantenimiento de la plataforma: Contratación de programadores y diseñadores especializados (socios tecnológicos como Smashing Ideas), asegurar la estabilidad, seguridad y escalabilidad del sistema

Gestión del contenido: Implementación de filtros automáticos para moderar fotos y videos inapropiados, monitoreo continuo de publicaciones para garantizar la calidad del contenido, gestión de denuncias y retroalimentación de los usuarios.

Marketing y adquisición de usuarios: Campañas publicitarias en plataformas como TikTok, Instagram y Snapchat, creación de contenido atractivo en redes sociales para atraer y fidelizar usuarios, programas de referidos para incentivar el registro de nuevos usuarios.

Soporte al cliente: Contratación de un profesional de comunicación para gestionar consultas y problemas técnicos de los usuarios, implementación de un sistema de tickets y respuestas rápidas en la aplicación.

Gestión de ingresos y monetización: Desarrollo e implementación de los planes Premium (básico, premium, y con insignia de creador verificado), gestión de las campañas publicitarias de empresas asociadas dentro de la plataforma, control del sistema de compra de monedas y suscripciones para maximizar la rentabilidad.

Análisis de datos y mejora continua: Recopilación de datos sobre interacciones, preferencias de usuarios y rendimiento de la plataforma, uso de herramientas analíticas para optimizar la experiencia del usuario y las estrategias de monetización.

Establecimiento de alianzas clave: Coordinación con socios comerciales como Mars Petcare y Nestlé Purina Petcare para publicidad, mantenimiento de relaciones con socios locales como Nutrisalamanca y Agromascotas.

B. PRIORIZACIÓN

Establecer una prioridad entre las distintas actividades y procesos clave

Desarrollo y lanzamiento de la plataforma (máxima prioridad en las etapas iniciales).

Marketing y adquisición de usuarios (clave para crear una base sólida de usuarios activos).

Gestión de contenido y moderación (prioritario para mantener la calidad y seguridad).

Soporte al cliente (esencial para construir confianza y fidelidad).

Monetización y generación de ingresos (progresivamente importante tras alcanzar masa crítica de usuarios).

Análisis de datos y optimización (continua pero prioritaria tras el lanzamiento inicial).

Establecimiento de alianzas estratégicas (importante, pero puede ser simultáneo con otras actividades).