

Que necesidad o problema resolvéis
clientes:

1. Marketing en redes sociales: Crear contenido atractivo y realizar campañas en plataformas como Instagram, Facebook y TikTok.
2. Colaboraciones con influencers: Trabajar con personas influyentes que presenten la app a su audiencia.
3. Publicidad pagada: Invertir en anuncios en Google Ads o en redes sociales para llegar a más gente.
4. Marketing de contenidos: Crear blogs, videos o tutoriales que expliquen el valor de la app.
5. Programas de referidos: Incentivar a los usuarios actuales para que recomienden la app a otros.

Necesidades o problemas que resolvemos:

1. Facilidad de uso: Brindamos una app intuitiva y fácil de navegar.
2. Recompensa por uso: Ofrecemos beneficios económicos a los usuarios por utilizar la app.
3. Personalización: Adaptamos la experiencia para satisfacer las necesidades individuales de cada usuario.

Quién es tu cliente

Nuestros clientes son cualquier tipo de público

Las características de nuestros clientes son personas que están enganchados a los móviles y buscan una motivación para no estar tan pendiente a los dispositivos

Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione

Pues empresas de todo tipo

Moda como; Slowlove, Disorder wave

Deportes como; Nike, Adidas, Puma

Electrónica; LG Electronics, Google, Microsoft, PowerElectronics

Bancos como; Banco Santander, Mutua Madrileña...

¿ Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo

Depende del valor percibido, del segmento de usuarios, y del modelo de negocio recomendado y del rango estimado de precio por usuario

Como vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes

- 1. Marketing en redes sociales: crear contenido atractivo y campañas en plataformas como Instagram, Facebook o TikTok.**
- 2. Colaboraciones con influencers: trabajar con personas influyentes que puedan presentar la app a su audiencia.**
- 3. Publicidad pagada: invertir en anuncios en Google Ads o en redes sociales para llegar a más gente.**
- 4. Marketing de contenidos: crear blogs, videos o tutoriales que expliquen el valor de la app.**
- 5. Programas de referidos: incentivar a los usuarios actuales para que recomienden la app a otros.**

Como vais atraer nuevos clientes ,mantenerlos y hacerlos crecer

- 1. Ofrecer un excelente soporte al cliente: responder rápido y resolver dudas o problemas de forma eficaz.**
- 2. Actualizar la app regularmente: introducir nuevas funciones, mejoras y correcciones para mantener el interés.**
- 3. Personalizar la experiencia: usar datos para ofrecer recomendaciones o contenidos adaptados a cada usuario.**
- 4. Implementar programas de fidelización: recompensar la lealtad con descuentos, puntos o beneficios exclusivos.**
- 5. Solicitar feedback y actuar en consecuencia: escuchar a los usuarios y mejorar**

¿ Cuales son los elementos más importantes que necesitamos para que nuestro proyecto funcione

Idea clara y propuesta de valor, plan y estrategia, recursos adecuados, clientes y mercado y ejecución y adaptación

Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione

Lo esencial sería

- 1. Una buena propuesta de valor: que el usuario vea claramente que gana al usar la app**
- 2. Una experiencia de usuario atractiva: que la app sea fácil de usar y agradable.**
- 3. Un sistema de monetización claro: cómo la app va a pagar a los usuarios**
- 4. de forma sostenible.**
- 5. Una estrategia de marketing efectiva: para dar a conocer la app y atraer usuarios.**

Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto

- 1. Desarrollo y diseño de la app: costos asociados a programadores, diseñadores y herramientas de desarrollo.**
- 2. Infraestructura y servidores: costos de hosting, bases de datos, y mantenimiento de la infraestructura.**
- 3. Marketing y adquisición de usuarios: presupuesto para campañas publicitarias, promoción en redes sociales, etc.**
- 4. Soporte al cliente: costos relacionados con la atención y resolución de dudas de los usuarios.**
- 5. Mantenimiento y actualizaciones: costos continuos para mejorar y actualizar la app**
- 6.**
- 7.**
- 8.**

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

- 1. Definir claramente el público objetivo: conocer bien a quién va dirigida la app.**
- 2. Diseñar una propuesta de valor atractiva: explicar claramente qué beneficios obtienen los usuarios.**
- 3. Asegurar una buena experiencia de usuario: que la app sea intuitiva y funcione sin problemas.**
- 4. Implementar una estrategia de marketing efectiva para captar usuarios y mantenerlos interesados.**
- 5. Monitorear y analizar datos: para ir mejorando la app continua**