

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 recomiendan 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 està 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 recomiendan 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 de forma sostenible.**
- 4. Una estrategia de marketing efectiva: para dar a conocer la app y atraer usuarios.**

# Cuáles son los costes más importantes de vuestra 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**