

Recursos clave

Para que la app funcione de forma sostenible y genere una ventaja competitiva clara, necesitamos coordinar recursos tecnológicos, humanos, organizativos y financieros. Estos recursos son críticos para crear valor, garantizar la experiencia de usuario y escalar el modelo freemium.

Recursos tecnológicos

Son el núcleo del producto y la base de la propuesta de valor.

- **Plataforma tecnológica de la app**

- Desarrollo de app móvil (iOS y Android).
- Backend escalable para gestión de usuarios, matching, datos y suscripciones.
- Infraestructura en la nube para almacenamiento y procesamiento seguro de datos.

- **Sistema de matching inteligente**

- Algoritmos que integren variables como objetivos, nivel, horarios, ubicación y preferencias.
- Capacidad de mejora continua mediante datos de uso y feedback.

- **Tecnología para servicios premium**

- Integración de planes de nutrición personalizados.
- Scanner alimenticio (bases de datos nutricionales y reconocimiento de productos).
- Plataformas de gestorías online (videollamadas, documentos, pagos).

- **Sistemas de seguridad y privacidad**

- Protección de datos personales.
- Control de perfiles, reportes y verificación de usuarios.

Estos recursos son imprescindibles para cumplir con la normativa de protección de datos y para generar confianza en una app basada en interacciones presenciales.

Recursos humanos

El equipo es un factor crítico, especialmente en una app intensiva en tecnología y experiencia de usuario.

- **Equipo tecnológico**

- Desarrolladores móviles y backend.
- Especialistas en datos y algoritmos de matching.
- Expertos en ciberseguridad.

- **Equipo de producto**

- Product manager para alinear tecnología, negocio y usuario.
- Diseñadores UX/UI centrados en usabilidad y motivación.

- **Equipo de servicios premium**

- Nutricionistas y dietistas titulados.
- Profesionales asociados (gestores, asesores, entrenadores).
- Atención al cliente y soporte.

- **Equipo de marketing y crecimiento**

- Marketing digital.
- Gestión de comunidad.
- Alianzas estratégicas con gimnasios y profesionales.

Recursos organizativos y de marca

Son esenciales para diferenciar la app y generar fidelización.

- **Marca y posicionamiento**

- Identidad clara alejada de apps de dating.
- Mensaje centrado en salud, constancia y acompañamiento.

- **Know-how del modelo freemium**

- Diseño de conversión de usuarios gratuitos a premium.
- Gestión de suscripciones y valor percibido.

- **Procesos internos**

- Moderación de la comunidad.
- Control de calidad de servicios premium.
- Gestión de incidencias y feedback.

Recursos legales y regulatorios

Indispensables para operar sin riesgos y generar confianza.

- Cumplimiento de:
 - RGPD y normativa de protección de datos.
 - Legislación sobre servicios digitales.
 - Regulación en nutrición y asesoramiento profesional.
- Contratos con:
 - Profesionales externos.
 - Gimnasios y partners estratégicos.
 - Proveedores tecnológicos.

Recursos financieros

Permiten sostener el proyecto en sus primeras fases y escalarlo.

- **Capital inicial**
 - Desarrollo tecnológico.
 - Marketing de lanzamiento.
 - Costes legales y operativos.
- **Financiación externa**
 - Subvenciones públicas (digitalización e innovación).
 - Inversión privada o capital semilla en fases posteriores.