

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:
 -  RGD 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.