

# Actv1

## funcionales

### musthave 6

- generación de copy
- publicación de campañas
- segmentación automática de clientes
- conexión con api de googleads/meta ads/tiktok ads
- generación de imágenes para campañas
- ui/ux amigable y agradable

### nice to have 3

- chatbot asistente virtual
- optimización de presupuestos
- analisis de sentimientos en redes sociales

## no funcionales

### musthave 4

- Servidor en la nube para el modelo - gpu obligatorio
- Servidor en la nube para la página - serverless
- servidor para backend – serverless
- seguridad para trade-secrets

### nice to have 3

- servidor fisico para el modelo
- dominio propio con buen tld
- autoescalamiento

Usuario Potencial o usuario modelo:

- **Comerciante minorista digital en Perú**
- Edad: 28-45 años.
- Dueños o gestores de pequeñas y medianas empresas con una fuerte presencia o interés en el comercio electrónico.

- Industria: Ropa y accesorios, productos tecnológicos, artículos para el hogar, productos de belleza y cuidado personal.
- Nivel de Experiencia: Poco conocimiento en marketing digital, con experiencia básica en la gestión de anuncios en redes sociales.

## Actv2

### Usuario modelo

- En base a las metricas y estadísticas identifique quien es su usuario modelo del proyecto
- Elija un nombre de su usuario modelo y creele una historia(ficticia o real ) del origen de su necesidad del proyecto.

**Usuario modelo:** Persona entre 23 y 45 años que es dueño de una micro o macro empresa, involucrado en el comercio de productos electrónicos, belleza, salud o cuidado personal. Su motivación es comenzar a vender sus productos a través de internet, aunque tiene poco conocimiento en marketing.

### Historia Ficticia: Camila y el Desafío de Destacar en Plataformas de Anuncios

**Nombre del usuario:** Camila

**Edad:** 30 años

**Residencia:** Lima, Perú

**Ocupación:** Emprendedora y dueña de una marca de ropa

#### Historia:

Camila, una joven de 30 años en Lima, lanzó su propia marca de ropa, "Estilo Urbano", con diseños modernos y proveedores en Gamarra. Su tienda física en Gamarra fue un éxito, lo que la motivó a expandirse al mundo digital, abriendo una tienda en Instagram. Sin embargo, pronto se dio cuenta de que la competencia era feroz, y aunque su presencia en Instagram era buena, las ventas no crecían como esperaba.

Buscando mejorar sus ganancias, Camila decidió explorar plataformas de anuncios en línea como Shopping. Pero descubrió que no bastaba con subir productos; necesitaba atraer clientes a sus anuncios. Durante su búsqueda, encontró una página web donde solo tenía que ingresar las características de sus productos y esta generaba automáticamente imágenes y títulos atractivos para anuncios. Esto mejoró la visibilidad de sus productos, y finalmente, sus ventas comenzaron a aumentar.

Camila aprendió que destacar en el mundo digital requiere más que solo presencia; se necesita estrategia y herramientas efectivas. Con estas nuevas habilidades, "Estilo Urbano" no solo sobrevivió, sino que prosperó en el competitivo mercado de Gamarra.

Actv3





