

Plan de trabajo completo Wellness APP

Objetivo

Aumentar retención y LTV de clientes Fuxion con la app ya operativa (Sueño, Ejercicio, Nutrición, Ánimo) integrada a wearables. Activar freemium/premium, economía de puntos con rifas semanales, campañas de upsell basadas en datos y un baseline de privacidad que habilite futuro uso de datos anonimizados.

Alcance y supuestos

- La app ya captura datos de salud y estilo de vida.
- En estos días la app capturará datos de productos Fuxion.
- Se decide proveedor de wearable el 22-ago-2025.
- Foco en OPEX y evolución del producto.
- Monetización por datos anonimizados queda como idea futura condicionada a cumplimiento GDPR/HIPAA.
- 1-2 Programadores más - necesario.

Propuesta Híbrida de 4 Pilares:

- 1. Venta Directa de Productos + Upselling Basado en Datos (5/5)**
 - El algoritmo recomendará suplementos Fuxion según métricas y hábitos detectados.
 - Ejemplo: Si el wearable detecta baja calidad de sueño → recomendar productos con L-teanina o magnesio.
- 2. Modelo Freemium / Premium (5/5)**
 - Gratis: tracking básico, retos semanales, leaderboards.
 - Premium: planes nutricionales adaptados, análisis predictivos, reportes de progreso mensual, acceso a challenges exclusivos con mayores recompensas.
- 3. Programa de Lealtad Gamificado (5/5)**
 - Puntos por actividad, hábitos saludables y compras.
 - Puntos canjeables por descuentos, rifas y productos exclusivos. (5/5)
- 4. Integraciones y Patrocinios**
 - Alianzas con gimnasios, laboratorios y aseguradoras. (4/5)
 - Ofrecer reportes de bienestar (anonimizados) para estudios de mercado.(1/5)

Efectos WOW

1. **Rifa LIVE in-app** con rueda y ganador en tiempo real; tickets por hábitos y compras.
2. **Streak Heatmap** + “rescate” 1 vez/mes para no romper racha.
3. **Nudges predictivos**: ejemplo: si baja HRV/sueño → respiración guiada 3 min + sugerencia **No Stress** + 1 ticket extra.
4. **Bundles dinámicos**: packs auto-generados por métricas (p. ej., “Recuperación 7 días”, “Sueño Tranquilo”).
5. **Postales de progreso** compartibles (stats semanales con marca Fuxion).
6. **Coach de voz 3 minutos** desde notificación (respiración/estiramiento express).
7. **Leaderboard** con **toggle de anonimato** y **filtro por país**, con “movimiento” del top 100 en tiempo real.
8. **QR Challenge local** con gimnasios/eventos (escaneo suma puntos/tickets).
9. **Recompensa garantizada semanal** para Premium (pequeño cupón si cumple su meta).
10. **Locker de badges** (Bronze→Platinum) con perks visibles (puntos extra, retos exclusivos, prioridad soporte).

Workstreams (WS)

WS1. Definir Integración con proveedor de wearables

Objetivo: datos confiables y granulares para sueño, actividad, HR/HRV cuando aplique.

Tareas

- Matriz de decisión. Firma T&Cs y DPA. Acceso a sandbox.
- Autenticación, webhooks, colas, mapping de métricas.
- Observabilidad, alertas y backfill si el proveedor lo permite.

Entregables: datos en staging con panel de ingestión y latencias.

Criterio de aceptación: eventos recibidos con <1 min de retraso en 95% de casos y schema estable.

WS2. Freemium vs Premium y cobro en webapp

Objetivo: límites claros en free y valor fuerte en premium.

Tareas

- Backend de caps y flags. UI de límites.
- Checkout en webapp con retorno a la app. (Confirmado por Miguel)
- Instrumentación del funnel y pricing A/B.

Entregables: entitlements activos y cobro operativo.

Criterio de aceptación: compra premium completada end to end y métricas de conversión visibles.

Entitlements propuestos

- Comidas: Free 5 por día. Premium ilimitado.
- Planes de alimentación: Free 1 por semana. Premium ilimitado con ajustes.
- Rutinas guiadas: Free 1 por semana. Premium ilimitado.
- Quick workouts: Free 4 por semana. Premium ilimitado.
- Agua: Free ilimitado. Premium ilimitado.
- Indicadores: Free básicos. Premium insights y predicción.
- AI Coach Chat y Reporte mensual: Premium.
- Challenges: Free estándar. Premium exclusivos con mayores recompensas.
- Rifas: Free 1 ticket por semana. Premium 10 tickets por semana y bonos.

WS3. Economía de puntos, rifas y antifraude

Objetivo: conectar hábitos y compras con recompensas controladas.

Tareas

- Motor de tickets, scheduler de sorteo semanal, panel admin.
- Caps diarios y semanales, detección simple de anomalías y verificación con wearable.

Entregables: sorteos semanales en vivo, registro de ganadores, reglas publicadas.

Criterio de aceptación: al menos 10% de MAU participa por semana sin señales de abuso.

WS4. Analytics, reportes y predictivo v1

Objetivo: dar valor con insights y nudges que empujen hábitos y ventas.

Tareas

- Reporte mensual PDF o email con tendencias y recomendaciones.
- Score de riesgo para sueño y recuperación.
- Activación de nudges que disparan respiración guiada y recomendación de producto.

Entregables: reportes para Premium y reglas predictivas funcionando.

WS5. Campañas y upsell por datos (Coordinaciones con Mkt)

Objetivo: aumentar AOV y frecuencia con bundles dinámicos.

Tareas

- Campaña “Sueño Tranquilo” con bundle No Stress y Magnesio.
- Bundles dinámicos según métricas.

Entregables: campaña live y packs recomendados.

Criterio de aceptación: uplift en conversión del bundle mayor a 10% vs control.

WS6. Privacidad y cumplimiento

Objetivo: baseline que permita crecer con bajo riesgo.

Tareas

- Consentimiento granular, políticas de retención y derechos del usuario.
- Cifrado en tránsito y reposo, rotación de claves.

- DPIA, contratos DPA con proveedores y pentest.

Entregables: documentación, controles y auditoría básica.

WS7. WOW features seleccionadas

- Rifa live in-app con rueda visible y ganador en tiempo real.
- Streak Heatmap con rescate una vez al mes.
- Nudges predictivos
- Bundles dinámicos por métricas.
- Postales de progreso para compartir.
- Coach de voz de 3 minutos desde la notificación.
- Leaderboard con toggle de anonimato y filtro por país con movimiento del top 100.
- QR Challenge local con gimnasios o eventos.
- Recompensa garantizada semanal para Premium si cumple meta.
- Locker de badges Bronze a Platinum con perks visibles.

WS8. Medición y operación

KPIs

- Retención D30, D60, D90. DAU y WAU.
- Conversión a Premium y churn Premium.
- AOV y frecuencia.
- Participación en rifas y salud de la economía de puntos.
- NPS y tiempos de soporte.

Operación

- Playbooks de soporte y growth.
- Alertas por márgenes de descuento y fraude.

Riesgos y mitigación

- Granularidad insuficiente del proveedor. Mitigar con fallback a Rook y rollout por fases.
- Abuso de puntos. Mitigar con caps, verificación con wearable y revisiones semanales.
- Bajo uptake de Premium. Mitigar con A/B de precio y beneficios claros.
- Retrasos en privacy. Mitigar con asesoría externa y alcance mínimo viable de cumplimiento.

RACI simple por WS

- P Product: responsable de prioridades, UX y KPIs.
- E Engineering: dueño técnico y entregas.
- D Data/Analytics: reportes, reglas y nudges.
- L Legal/Compliance: DPIA, DPA, políticas.
- M Marketing/CRM: campaña, pricing, mensajes.
- CS Soporte: playbooks y SLO.