

# Pla de digitalització

## 1. Anàlisi inicial i definició d'objectius

- **Objectius principals:**
  - Millorar l'experiència del client a través d'un servei personalitzat i accessible.
  - Automatitzar el procés de creació de plans d'alimentació.
  - Millorar la gestió interna dels usuaris, incloent-hi el seguiment de progressos i canvis de dieta.
- **Anàlisi de la situació actual:**
  - Revisar les eines tecnològiques actuals que utilitza l'empresa (si n'hi ha).
  - Identificar els punts febles de la gestió actual i els processos manuals que poden ser automatitzats.

## 2. Integració del chatbot per generar plans d'alimentació personalitzats

- **Desenvolupament o adquisició del chatbot:**
  - Decidir si es desenvoluparà un chatbot internament o es contractarà una plataforma externa especialitzada en nutrició i benestar (com AI Nutri, Replika, etc.).
  - El chatbot ha de ser capaç de:
    - Recollir informació de l'usuari com edat, pes, alçada, preferències alimentàries, al·lèrgies, objectius (pèrdua de pes, augment de massa muscular, manteniment).
    - Generar plans d'alimentació personalitzats segons les dades introduïdes.
    - Proposar alternatives i adaptar-se a canvis o feedback de l'usuari.
- **Tecnologies a utilitzar:**
  - ChatBot amb Llama
- **Desenvolupament de la interfície:**
  - Oferir una interfície amigable i accessible, tant per a usuaris joves com per a més grans.

## 3. Digitalització de la gestió interna

- **Gestió de clients i usuaris:**
  - Guardar les converses del clients
- **Emmagatzematge de dades i privadesa:**
  - Assegurar que totes les dades dels usuaris siguin emmagatzemades de forma segura, complint amb les normatives de protecció de dades (com el GDPR).

## 4. Creació de contingut i educació nutricional

- **Plataforma educativa:**

- Crear un espai dins del lloc web o una aplicació mòbil amb contingut educatiu sobre nutrició, com articles, vídeos, receptes, consells, etc.
- Proporcionar eines per a la creació de menús personalitzats basats en els objectius i preferències de l'usuari.
- **Blog i recursos per SEO:**
  - Desenvolupar un blog dedicat a temes de nutrició per millorar la visibilitat a través de la cerca orgànica (SEO).
  - Crear recursos gratuïts (e-books, guies, plantilles) per atraure nous usuaris i fomentar el trànsit web.

## 5. Marketing Digital i Publicitat

- **Estratègia de màrqueting digital:**
  - Desenvolupar una estratègia de màrqueting digital basada en SEO, SEM (publicitat pagada), i marketing de continguts per atraure nous clients.
  - Utilitzar eines de màrqueting automatitzat com Mailchimp per enviar consells de nutrició personalitzats, novetats i actualitzacions.
- **Xarxes socials:**
  - Potenciar la presència a les xarxes socials (Instagram, Facebook, YouTube) amb contingut rellevant: receptes, testimonis d'usuaris, consells de benestar.
- **Campanyes de publicitat pagada:**
  - Crear campanyes a Google Ads o Facebook Ads orientades a aconseguir nous clients i captar usuaris que cerquin informació sobre nutrició personalitzada.

## 6. Formació i adaptació de l'equip

- **Capacitar l'equip:**
  - Formar als professionals de l'empresa sobre l'ús dels nous sistemes digitals i tecnologies implementades (chatbot, CRM, plataforma educativa, etc.).
- **Actualització continuada:**
  - Crear un pla de millora contínua, on l'equip es mantingui actualitzat en les noves tendències tecnològiques en el sector de la nutrició i la salut.
- **Adaptació a les noves tendències de la nutrició:**
  - Monitoritzar les noves tendències en nutrició (com dietes especialitzades, aliments funcionals, etc.) per incorporar-les a la plataforma.

## Conclusió

Aquest pla de digitalització permetrà transformar l'empresa de nutrició en una entitat més moderna, eficaç i accessible per als seus usuaris. Integrar un chatbot per generar plans d'alimentació personalitzats serà un dels pilars d'aquest procés, amb l'objectiu d'oferir una experiència molt més personalitzada i adaptada a les necessitats individuals dels usuaris. A més, la digitalització dels processos interns, la creació de contingut educatiu i l'optimització del màrqueting seran claus per al creixement i l'èxit a llarg termini de l'empresa.