



# **PROYECTO FITFUSION**

Andreu Cantó y Amparo Gálvez

# Contenido

- 01** El proyecto
- 02** Competencias esenciales
- 03** DAFO
- 04** Búsqueda clientes
- 05** Modelo de negocio
- 06** Jornada de usuario
- 07** Prototipos
- 08** PMV
- 09** Minimum Marketable Features

# FitFusion

Nos guiamos por el compromiso con la salud y el bienestar, donde nos esforzamos por promover estilos de vida saludables.

La integridad es fundamental en todas nuestras acciones, actuamos con honestidad y transparencia en todas nuestras interacciones.

Valoramos la comunidad, fomentando la colaboración y el apoyo entre nuestros miembros. Valoramos la diversidad y aseguramos a todos un trato digno y respetuoso.

## **Nuestra Misión**

Fomentar una vida saludable, feliz y plena mediante programas adaptados de dieta y ejercicio, impulsando el bienestar individual y colectivo.

## **Nuestra Visión**

En 3-5 años, aspiramos a ser líderes en salud y bienestar a través de nuestra aplicación innovadora, transformando vidas con soluciones personalizadas y consolidando nuestra posición como socio esencial en el camino hacia una vida equilibrada para todos.

# Competencias esenciales

## **Equipo con habilidades de diseño y programación**

Aplicación atractiva, intuitiva y fácil de usar, compatible con dispositivos móviles, tablets y ordenadores.

## **Expertos en análisis de datos y comunicaciones**

Seguimiento predeterminado con mensajes o notificaciones automáticas

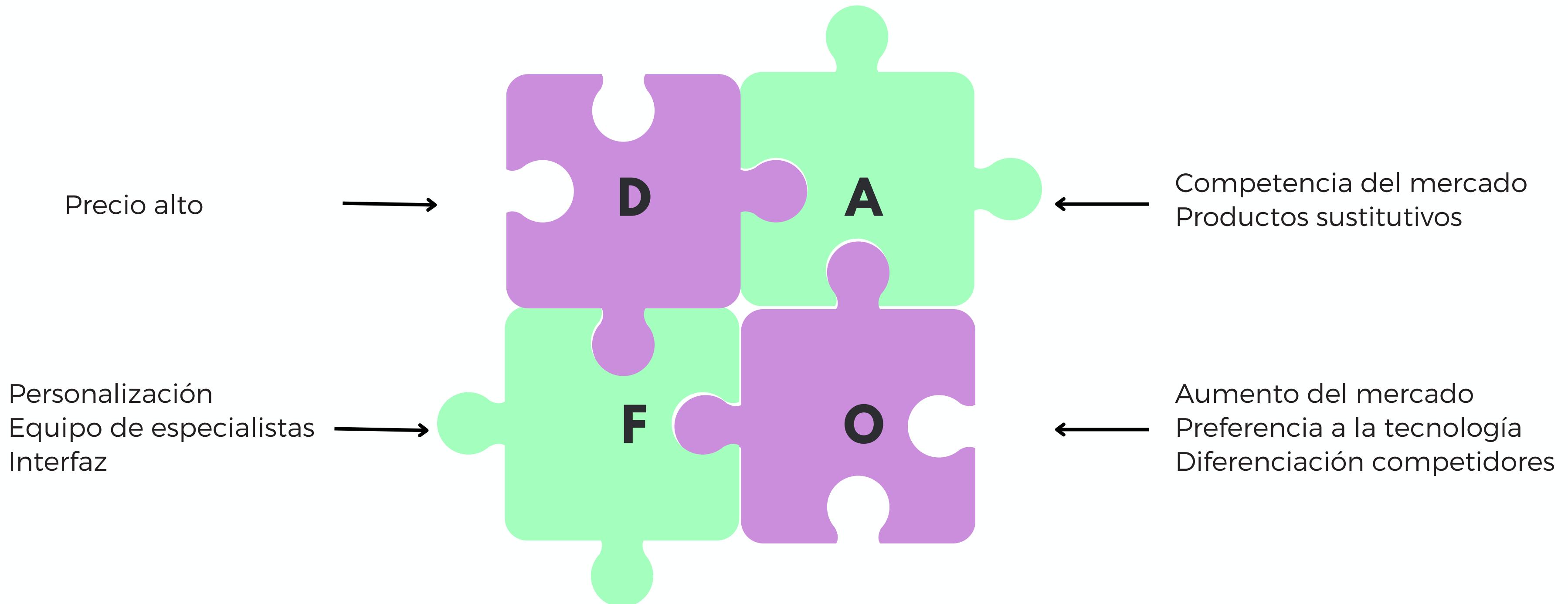
## **Equipo de expertos en salud y fitness**

Asesoramiento personalizado a los usuarios, recomendando programas adaptados a cada cliente.

## **Gestión de la comunidad en línea y atención al cliente**

Experiencia positiva del usuario y fomentando la participación y el compromiso dentro de la comunidad

# Análisis DAFO



## **Corregir Debilidades**

- Precio alto: compensamos los precios con un servicio ampliado donde se proponen ejercicios y dietas respaldadas por especialistas y clientes de la aplicación.

## **Afrontar Amenazas**

- Competencia del mercado: buscamos diferenciarnos ofreciendo un servicio de red social.
- Productos sustitutivos (entrenadores y dietistas): buscamos diferenciarnos de estos a través de un servicio más ágil y disponible y un precio inferior.

## **Mantener Fortalezas**

- Personalización: la app debe tener una alta personalización con los clientes ofreciendo lo que más se adapte a cada uno.
- Equipo de especialistas: debemos contar con especialistas del sector para que los resultados sean fiables.
- Interfaz: la aplicación debe ser sencilla y fácil de entender.

## **Explotar las Oportunidades**

- Aumento del mercado: aprovechar el aumento de clientes potenciales para captar el máximo posible
- Preferencia a la tecnología: aprovechar que el mercado tiende hacia soluciones tecnológicas ofreciendo un buen servicio.
- Diferenciación de competidores: explotar la parte de red social que ofrece la app.

# Búsqueda de clientes

Red social propia para mostrar una vista general de la app, novedades y equipo

Bonificar a clientes por referir nuevos usuarios con la versión de pago de forma gratuita

Ofrecer prueba gratis de 1 mes de la versión premium con asesoramiento de especialistas

Invertir en publicidad SEM para destacar en resultados de búsqueda relevantes

# Modelo de negocio

## Socios Clave:

- Nutricionistas y Entrenadores Personales
- Proveedores de Tecnología
- Base de Datos de Contenido

## Actividades Clave:

- Creación y Adaptación de Planes de Dieta y Ejercicio
- Desarrollo de la Aplicación
- Administración de la Comunidad
- Marketing y Promoción

## Recursos Clave:

- Equipo de Desarrollo de Software
- Expertos en Nutrición y Fitness
- Equipo de Marketing y Comunicaciones
- Servidores y Tecnología de la Información
- Bases de Datos de Usuarios y Análisis

## Propuesta de Valor:

- Orientación Personalizada en Alimentación y Ejercicio
- Transformación Efectiva de la Vida de los Usuarios
- Comunidad de Apoyo y Colaboración

## Relaciones con los Clientes:

- Interacción Personalizada a través de la Aplicación
- Fomento de la Comunidad y Participación
- Periodo de Prueba Gratis de la Versión Premium

## Canales:

- Sitio Web Oficial
- Aplicación Móvil y para Ordenador
- Redes Sociales

## Segmentos de Clientes:

- Personas de todas las Edades y Condiciones Físicas
- Grupos Específicos como Atletas, Personas Mayores, etc.

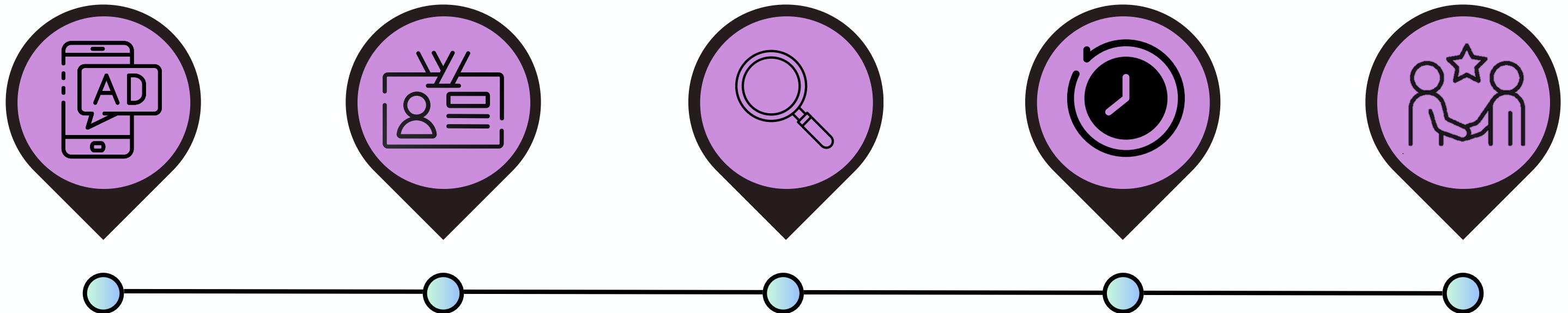
## Estructura de Costes:

- Desarrollo y Mantenimiento de la App
- Sueldos y Salarios
- Costos de Publicidad
- Costos Tecnológicos

## Líneas de Ingresos:

- Suscripciones Mensuales/Anuales a la Versión Premium
- Ingresos por Publicidad y Promociones

# Jornada de usuario



## Conocimiento del producto

El usuario se encuentra con anuncios en redes sociales, motores de búsqueda o recomendaciones de amigos sobre FitFusion.

## Descarga, registro y primer uso

El usuario accede por primera vez a la aplicación y comienza a explorar sus características y contenido.

## Exploración

El usuario se sumerge en las diversas características de FitFusion para descubrir qué puede ofrecer la aplicación.

## Uso frecuente y compromiso

El usuario utiliza FitFusion de forma regular como parte de su rutina de salud y bienestar.

## Lealtad y fidelización

El usuario continúa utilizando FitFusion a lo largo del tiempo y se convierte en un defensor leal de la aplicación.

# Prototipo a nivel móvil

The image displays six mobile phone screens arranged horizontally, illustrating the FitFusion app's user interface across different sections. Each screen features a light blue gradient background with a black header bar.

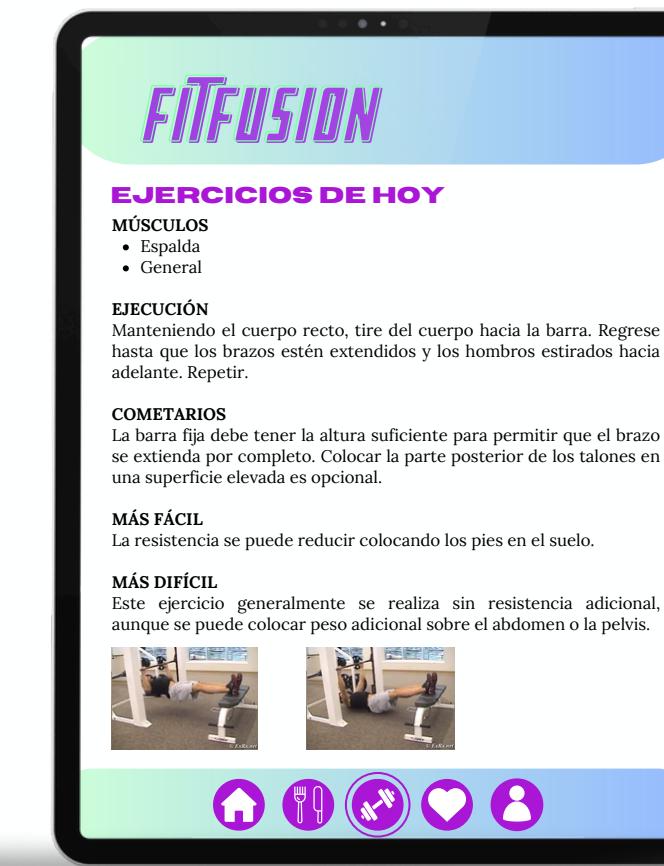
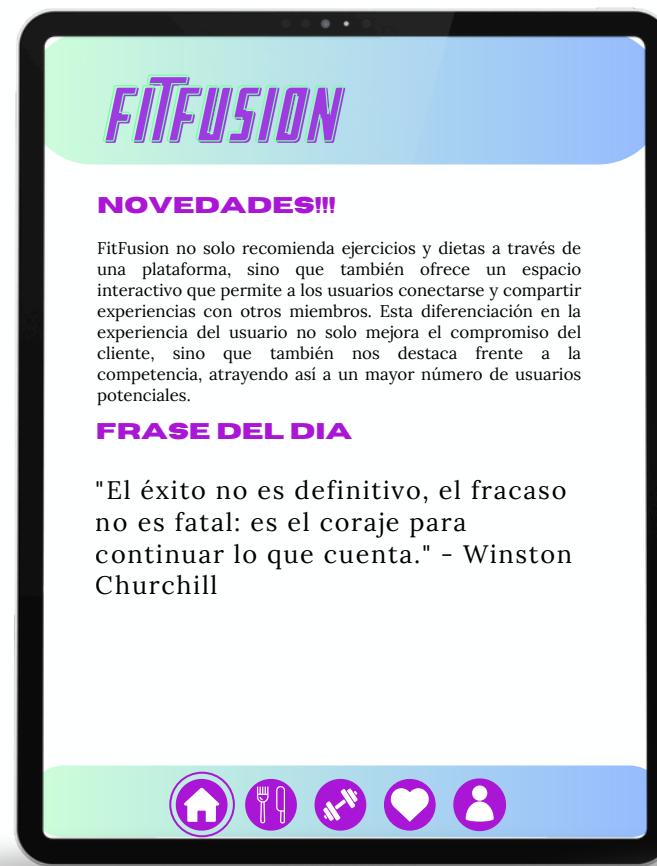
- Home Screen:** Shows the FitFusion logo in large, bold, purple letters. Below it is a quote by Winston Churchill: "El éxito no es definitivo, el fracaso no es fatal: es el coraje para continuar lo que cuenta." - Winston Churchill. At the bottom is a navigation bar with icons for Home, Food, Fitness, Heart, and Profile.
- Novedades!!! (New!!!) Screen:** Displays the FitFusion logo and a heading "NOVEDADES!!!". It includes a paragraph about the app's mission to connect users and share experiences. Below this is a "FRASE DEL DIA" section with the same quote from Churchill. A "DESCUBRE!!!" section shows images of fitness equipment (dumbbells, water bottle, smartphone) and a profile picture of Daniela Garcia. The bottom navigation bar is identical to the Home screen.
- Desayuno de Hoy (Breakfast of Today) Screen:** Shows the FitFusion logo and a heading "DESAYUNO DE HOY". It lists four breakfast recipes with small thumbnail images. Below this is a "COMIDA DE HOY" section with three lunch recipe thumbnails. The bottom navigation bar is identical to the Home screen.
- Ejercicios de Hoy (Exercises of Today) Screen:** Displays the FitFusion logo and a heading "EJERCICIOS DE HOY". It lists muscles targeted: Espalda, Receta, Receta, General. Below this is a "EJECUCIÓN" section with instructions for a pull-up exercise. A "COMETARIOS" section shows two images of a person performing the exercise. The bottom navigation bar is identical to the Home screen.
- Usuario (User) Screen:** Shows the FitFusion logo and a heading "USUARIO". It displays a profile picture of Gustavo Perez with a bio: "No hay límites cuando se trata de deporte! #Motivación #Superación". Below this are links for "PERFIL", "PREFERENCIAS", "PRIVACIDAD Y SEGURIDAD", "TEMAS/FONDOS DE PANTALLA", "NOTIFICACIONES", and "CONFIGURACIÓN DE CUENTA". The bottom navigation bar is identical to the Home screen.
- Soporte y Ayuda (Support and Help) Screen:** Shows the FitFusion logo and a heading "SOPORTE Y AYUDA". It includes an "EMAIL" link to support\_ayuda@fitfusion.es and a "WEB" link to FitFusion.es. The bottom navigation bar is identical to the Home screen.

# Prototipo a nivel ordenador

The image shows two laptop screens side-by-side, both displaying the FitFusion website. The top screen displays the 'NOVEDADES!!!' (New!) section, which includes a paragraph about the platform's interactive features and user connectivity, followed by a 'FRASE DEL DÍA' (Phrase of the Day) from Winston Churchill: "El éxito no es definitivo, el fracaso no es fatal: es el coraje para continuar lo que cuenta." - Winston Churchill. The bottom screen displays the 'DESAYUNO DE HOY' (Breakfast of Today), 'COMIDA DE HOY' (Lunch of Today), and 'MERIENDA DE HOY' (Snack of Today) sections, each featuring a small image of a meal and a list of recipes.

The image shows three smartphone screens side-by-side, all displaying the FitFusion website. The left phone shows the 'EJERCICIOS DE HOY' (Exercises of Today) section, which includes a 'MÚSCULOS' (Muscles) list (Espalda, General), an 'EJECUCIÓN' (Execution) description, a 'COMETARIOS' (Comments) section, and a 'MÁS FÁCIL' (More Easy) note. The middle phone shows the 'DESCUBRE!!!' (Discover!!!) section, which features a profile picture of 'DANIELA\_GARCIA' and a quote: "El deporte no solo fortalece el cuerpo, también alimenta el alma. #Motivación #Superación". The right phone shows the 'USUARIO' (User) section, which includes a profile picture of 'GUSTAVO\_PEREZ' with the quote "No hay límites cuando se trata de deporte! #Motivación #Superación", and links for 'PERFIL', 'PREFERENCIAS', 'PRIVACIDAD Y SEGURIDAD', 'TEMAS/FONDOS DE PANTALLA', 'NOTIFICACIONES', and 'CONFIGURACIÓN DE CUENTA'. It also shows the 'SOPORTE Y AYUDA' (Support and Help) section with email ('soporte\_ayuda@fitfusion.es') and web ('FitFusion.es').

# Prototipo a nivel tablet



# Producto mínimo viable

**OBJETIVO:** Lanzamiento escalonado de versiones del PMV adaptadas a la fidelidad del cliente.

## FASES

1. Generación de Interés: Vídeo de presentación en redes sociales destacando la empresa y su aplicación.
2. Captación de Usuarios Iniciales: Registro en la web y muestras de platos y ejercicios.
3. Lanzamiento de Versión Preliminar: Selección de beta testers con enfoque en recomendaciones automáticas.
4. Evaluación Continua: Seguimiento de la versión beta para validar recomendaciones personalizadas.

**AUDIENCIA PRINCIPAL:** Personas buscando mejorar su salud y bienestar físico.

Este enfoque permitirá validar y mejorar nuestro producto, satisfaciendo las necesidades de los usuarios y promoviendo un cambio positivo en sus vidas.

# Minimum Marketable Features

## 1. Registro de Usuarios y Perfiles Personales:

- Permitir a los usuarios registrarse en la aplicación y crear perfiles personales con información relevante sobre edad, peso, altura, objetivos de fitness y preferencias dietéticas.

## 2. Generación de Recomendaciones Personalizadas:

- Capacidad para generar recomendaciones personalizadas de dieta y ejercicio basadas en los datos proporcionados por los usuarios, considerando sus objetivos de fitness y preferencias individuales.

## 3. Funcionalidad de Seguimiento y Progreso:

- Posibilidad de realizar un seguimiento del progreso hacia los objetivos de fitness, registrando datos como peso, medidas corporales y rendimiento en el ejercicio.

## 4. Función de Red Social:

- Inclusión de una función de red social donde los usuarios puedan compartir resultados, progreso y experiencias, fomentando el apoyo mutuo y la motivación.

# Minimum Marketable Features

## 5. Acceso a Expertos en Nutrición y Deporte:

Permitir a los usuarios acceder a expertos en nutrición y deporte dentro de la aplicación, mediante chats en vivo, foros de discusión o sesiones de consulta individuales.

## 6. Interfaz de Usuario Intuitiva y Atractiva:

Garantizar una interfaz de usuario intuitiva y atractiva que facilite la navegación y el uso de todas las funcionalidades mencionadas.

## Funcionalidades Adicionales:

- Sincronización con dispositivos wearables.
- Notificaciones y recordatorios personalizados.
- Sistemas de logros y recompensas.

# Plan de financiación

## **Financiación Propia:**

Recolectar fondos entre los creadores y familiares para cubrir parte de la inversión inicial.

## **Alianzas Empresariales:**

Establecer alianzas con empresas del sector, como gimnasios o supermercados, para obtener financiación a cambio de participaciones en la empresa.

## **ENISA:**

Obtener un préstamo blando de ENISA, una empresa pública, que pueda cubrir una parte significativa de los gastos iniciales.

## **Modelo de Suscripción Anticipada:**

Ofrecer a los clientes la opción de suscribirse al servicio antes del lanzamiento oficial, a cambio de descuentos. Esto generará ingresos inmediatos para cubrir los gastos iniciales.

F