

### 3. MVP Prototipo funcional

#### 3.1 Implementar técnicas de fidelización:

##### 1. Promoción

###### • Marketing Digital:

- **SEO:** Optimizar la plataforma para los motores de búsqueda, utilizando palabras clave relevantes como "análisis predictivo para empresas de belleza", "tendencias del mercado de cosméticos", etc.
- **SEM:** Implementar campañas de publicidad pagada en Google Ads y otras plataformas para llegar a un público más amplio.
- **Content Marketing:** Crear contenido de valor (blog posts, infografías, videos) para educar a los potenciales clientes sobre los beneficios del análisis predictivo y posicionar a Econosense como un líder en el sector.
- **Email Marketing:** Construir una base de datos de contactos y enviar campañas de email personalizadas con ofertas especiales y contenido relevante.
- **Redes Sociales:** Utilizar plataformas como LinkedIn, Instagram y Facebook para generar engagement y construir una comunidad en torno a la marca.

###### • Relaciones Públicas:

- **Comunicados de Prensa:** Difundir noticias sobre el lanzamiento de nuevas funcionalidades, estudios de caso exitosos y reconocimientos de la industria.
- **Participación en Eventos:** Asistir a conferencias y ferias del sector para aumentar la visibilidad de la marca y generar contactos.

- **Marketing de Influencia:** Colaborar con influencers del sector de belleza y salud para llegar a un público más amplio y generar confianza en la marca.

##### 2. Fidelización:

- **Programa de Lealtad:** Implementar un programa de recompensas para incentivar la renovación de suscripciones y la recomendación de Econosense a otros empresarios.
- **Atención al Cliente:** Ofrecer un servicio de atención al cliente excepcional, con tiempos de respuesta rápidos y soluciones personalizadas.
- **Comunidad en Línea:** Crear una comunidad en línea donde los usuarios puedan compartir experiencias, hacer preguntas y recibir soporte.
- **Personalización:** Continuar ofreciendo análisis personalizados y recomendaciones basadas en los datos de cada cliente.

##### 3. Métricas Clave Para Medir:

Para evaluar el éxito de este modelo de crecimiento, es fundamental monitorear las siguientes métricas:

- **Captura de mercado:** Número de nuevos clientes adquiridos, tasa de conversión de pruebas gratuitas, costo de adquisición de clientes (CAC).
- **Engagement:** Tasa de apertura de emails, tiempo promedio en la plataforma, número de usuarios activos.
- **Retención:** Tasa de renovación de suscripciones, valor de vida del cliente (CLTV).
- **Retorno de la inversión (ROI):** Medir el ROI de cada una de las actividades de marketing y ventas.