

Aplicación Móvil Dinámica

Para Campos de Golf



daelinka
Software y Comunicación



DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA

El tipo de herramienta que planteamos en una **primera fase** la podemos contemplar como otra herramienta más de Social Media, con las funcionalidades que aprovechan las características de los dispositivos móviles.

Como parte de su política de atención personalizada y la búsqueda de nuevas vías de comunicación con sus clientes, el Campo de Golf implantaría esta herramienta con la idea de **crear una red de usuarios de la propia aplicación, captándolos para posteriormente fidelizarlos** y creando dependencia de su uso para estar al tanto cómodamente de todas las novedades, torneos, promociones, ofertas de última hora, etc. En este sentido el uso de la aplicación debe ser recompensado con determinadas contraprestaciones ya sean descuentos, puntos, cupones de uso en restaurante o tienda, etc. Es importante para el éxito de la aplicación que el usuario se sienta recompensado de alguna forma por su uso y sienta la satisfacción y privilegio de pertenecer a la red de usuarios de dicha aplicación.

El sistema está especialmente diseñado para proporcionar a la dirección del Campo de Golf la posibilidad de plantear **estrategias tanto a medio/largo plazo**, por medio de concursos, encuestas y ofertas de temporada, **como estrategias a muy a corto plazo**, lanzando ofertas **en tiempo real** a los usuarios de la aplicación móvil que se encuentren en un determinado radio de acción cercano al campo de golf (como puede ser por ej. la provincia de Málaga o Andalucía).

Como el resto de herramientas de Social Media, mejorará la notoriedad de la marca y la reputación como empresa. La herramienta tiene mucho potencial, en manos expertas puede dar mucho de sí y por supuesto ofrecemos nuestra constante asesoría para dar ideas sobre su uso.

Cada usuario de la aplicación podría opcionalmente ver los datos de su cuenta desde la aplicación del móvil y al mismo tiempo desde la página web del campo de golf, con su usuario personal, permitiéndole consultar descuentos personalizados, cupones, un supuesto sistema de puntos, membresía vip, etc, desde ambos entornos. Sería lo ideal aprovechar la web también para este uso y aprovechar para incrementar su tráfico de cara al SEO.

Descripción técnica

El sistema consta de un servidor y una aplicación móvil cliente.

La dirección del Campo de Golf podrá modificar, eliminar y añadir todos los contenidos que servir al cliente móvil a través de una aplicación web alojada en nuestros servidores. Los cambios de contenidos y ofertas podrán ser visualizados en tiempo real por el usuario de la aplicación móvil.

El sistema está ideado para poder soportar miles de usuarios de la aplicación móvil interactuando con la aplicación en el servidor al mismo tiempo.

En **fases posteriores**, tras su implantación y evaluación de su acogida, y contando con un número de usuarios importante, las posibilidades de desarrollo de diferentes módulos son muchas. Desde dar información en cada hoyo, plantear una tarjeta de recorrido en el móvil, crear juegos de entretenimiento, etc.

FUNCIONALIDADES DE LA APLICACIÓN MÓVIL

- Geolocalización y ofertas por proximidad.

Damos la posibilidad de que la aplicación instalada en el móvil del usuario le avise con una oferta cuando el usuario se encuentre en las inmediaciones del Campo de Golf. Entendemos por inmediaciones la provincia o incluso el ámbito de Andalucía. Este radio se determinaría con la dirección del Campo de Golf en función de su estrategia.

Para esto la aplicación **no tiene porqué estar en funcionamiento**. Estará, desde su instalación y en todo momento, en un **modo “residente”** comprobando si el usuario se encuentra próximo a este ámbito. Ésta posibilidad permite gestionar ofertas con una inmediatez que no permite ningún otro recurso. Por ej. si sé que dentro de dos días va a llover, planeo un descuento del 50% en greenfees a los usuarios de la aplicación que se encuentren en la provincia, para aumentar las posibilidades de atraer jugadores en días de mal tiempo. Es tan sólo un ejemplo del grado de concreción a la hora de plantear una estrategia.

Desde la aplicación web se podrán programar con antelación todas estas ofertas asignándoles una fecha de inicio y caducidad y mostrando el histórico de las mismas.

El administrador **podrá saber con antelación al lanzamiento de este tipo de oferta** el número de usuarios que hay dentro del ámbito de acción comentado y que van a recibir la oferta.

Para localizar al usuario se usarán las tecnologías **GPS, WIFI y 3G**. Estas tres tecnologías son **todas las tecnologías disponibles** de detección de un usuario a través de su dispositivo móvil.

- Gestión de Tickets/Ofertas.

En el apartado de ofertas o promociones de la aplicación, el usuario tendrá visibles todas las ofertas y promociones disponibles en ese momento, además de las ofertas estratégicas por proximidad, o los cupones, que podrá canjear enseñándolos y validándolos delante del personal del campo.

Como es evidente, el usuario deberá tener cobertura 3G en el sitio donde se encuentre para poder canjear la oferta, pero si el campo de golf está dotado de WIFI no habrá ningún problema para que el usuario pueda llevar a cabo esta acción. Por este motivo **recomendamos tener WIFI propia**, para garantizar el paso de canjear cupones entre otras cosas. La Wifi **no será para uso exclusivo de la aplicación, ni será imprescindible**, sino que la mejora de la infraestructura wifi, a la vez que mejora el servicio a los clientes/usuarios, **facilita y hace más eficaz el uso de la aplicación**.

Las ofertas y promociones son administrables desde la aplicación web con posibilidad de programarlas con antelación, activarlas o desactivarlas.

Desde la administración web se tendrá la posibilidad de mandar un mensaje para **avisar al usuario** de que una determinada oferta, promoción o cupón descuento expirará al día siguiente.

- **Descripción del campo. Opcional.**

Consideramos opcional esta sección de la aplicación ya que no interesa redundar en información que ya pueden encontrar en la web y por otra parte nos interesaría remitirles a la web siempre que podamos, para, entre otras cosas, aumentar así su tráfico.

Una descripción del campo, sus servicios, sus hoyos, etc, administrable desde la aplicación web con información general, horarios de apertura, contacto, etc.

- **Comentarios.**

El usuario de la aplicación tendrá la posibilidad de dejar comentarios sobre el campo.

Podríamos hacer que el usuario de la aplicación comente en la propia aplicación sobre el campo de golf con su usuario de Facebook y hacer que este comentario aparezca en el muro del perfil del campo de golf, alimentando el perfil de Facebook.

Desde la administración se podrán gestionar o eliminar eventualmente cualquier comentario de los que se reciba queja o pueda resultar hiriente en algún sentido (distinto es que se quiera hacer, pero la posibilidad existirá).

- **Concursos y Votaciones.**

Con un sencillo esquema de **plantilla pregunta-respuesta** se podrán idear distintos concursos o encuestas que inviten al usuario a visitar el campo de golf para poder responder a dichas preguntas y optar así a los beneficios que se planteen.

- **Noticias y Novedades.**

Del mismo modo que se envían ofertas a todos los usuarios de la aplicación, se tendrá la posibilidad de enviar noticias y novedades con los eventos que se consideren oportunos como parte de la estrategia de fidelización.

- **Botón SOS.**

Sin descuidar la **dimensión de “dar servicio”** de esta aplicación, se contará con un botón SOS que con tan sólo pulsarlo derivará al usuario a un teléfono que atienda la emergencia y derive a donde corresponda. El usuario de la aplicación hará uso de este servicio siempre que sufra alguna incidencia o percance en el campo de golf (hurtos, emergencias sanitarias, etc)

- **Estadísticas.**

La aplicación móvil dotará a la dirección del campo de golf de valiosos datos estadísticos de los usuarios derivados del uso y disfrute de la aplicación que permitirán a la dirección corregir o modificar las estrategias llevadas a cabo.

Algunos ejemplos, entre otros, pueden ser: número de usuarios que se han descargado la aplicación, qué secciones de la aplicación son las más visitadas, tiempo que transcurre desde que el usuario recibe la oferta/cupón y la disfruta, días de semana de mayor afluencia de usuarios de la aplicación, el feedback recibido en los comentarios, número de usuarios que rechazan una oferta (porque no les interesa, p.ej), número de usuarios de la aplicación que se encuentra en el radio de influencia de las ofertas por proximidad, etc.