










The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

| | | | | |
|--|--|---|--|--|
| <div>Key Partnerships</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">- Empreses tecnològiques per a la realitat augmentada i sistemes digitals.- Marques patrocinadores (Spotify, Nike, entre altres).- Empreses de transport i turisme.- Productors de contingut audiovisual per a les projeccions i activitats interactives.</div> | <div>Key Activities</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">- Desenvolupament i manteniment de les experiències digitals i interactives.- Creació i actualització del programa de fidelització.- Promoció i màrqueting de les experiències.- Gestió d'esdeveniments esportius i culturals.- Manteniment d'infraestructures i tecnologia.</div> | <div>Value Propositions</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">- Experiències úniques relacionades amb el FC Barcelona: tours interactius amb realitat augmentada, museu digital i escape rooms temàtics.- Incentius de fidelització: descomptes en experiències per entrades a partits, sistema de punts bescanviables per beneficis exclusius.- Activitats per a tota la família: projeccions a l'aire lliure, tornejos i clínics de futbol dirigits per entrenadors del club.- Fomentar el vincle emocional amb el club mitjançant contingut exclusiu i activitats immersives.</div> | <div>Customer Relationships</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">- Personalització a través de l'app amb un sistema integrat d'usuari.- Programa de fidelització amb recompenses basades en punts.- Atenció al client interactiva mitjançant tecnologia digital.- Provisió de contingut exclusiu per a usuaris registrats.</div> | <div>Customer Segments</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">- Visitants del Camp Nou i l'Espai Barça en dies de no partit.- Aficionats del FC Barcelona i al futbol en general.- Turistes</div> |
| | <div>Key Resources</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">- Infraestructura de l'Espai Barça (estadi, museu, àrees comunes).- Tecnologia per a realitat augmentada i aplicacions mòbils.- Contingut exclusiu (història del club, jugades icòniques, simulacions).- Entrenadors, guies i equip de suport tècnic.- Marca FC Barcelona.</div> | | <div>Channels</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">- Digitals: Aplicació i web de Barça XPeriences i xarxes socials.- Físics: Punts de venda a l'estadi, pantalles promocionals en dies de partit.- Partners: Col·laboració amb els patrocinadors del club.</div> | |
| <div>Cost Structure</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">- Costos tecnològics: desenvolupament de l'app i manteniment de la infraestructura digital.- Manteniment i operació de les àrees per les experiències.- Recursos humans: guies, entrenadors, personal de suport tècnic.- Costos de màrqueting i promoció.- Llicències i permisos legals per a experiències interactives i esdeveniments.</div> | | | <div>Revenue Streams</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">- Venda d'entrades per a Barça XPeriences (tours, escape rooms, museus, projeccions).- Venda de packs d'experiències.- Patrocinis i col·laboracions (Nike, Spotify, entre altres).</div> | |

