**2-1 可行性分析**

**技術可行性**

* **設施與設備**：評估需要購置的健身房設備以及場地改造的可行性。
* **維護計畫**：考慮設備的維護和更新計畫，以及相關的長期成本。
* **技術支持**：確保有可靠的技術支持來維護和操作軟體。

**經濟可行性**

* **成本分析**：詳細計算啟動資金，包括設備購置成本、改造費用。

**法律可行性**

* **法規遵守**：研究並理解相關的隱私安全政策。

**操作可行性**

* **實施專案能力**：確保每位成員都有能力執行專案。
* **特殊培訓**：健身房內員工能夠熟悉此系統，以便指導來店顧客。
* **維護產品**：專案實施後定期對產品進行維護相關服務。

**時間可行性**

* **時程安排**：制定從籌備到啟動專案的詳細時程表，以及各階段的目標和里程碑。

**市場可行性**

* **市場需求**：透過市場調研，確定目標市場對健身房內臥推安全軟體的需求。
* **競爭分析**：分析競爭對手，理解市場中相同或類似服務的供應情況。

**組織和文化可行性**

* **組織架構**：設計適合此專案的組織架構，包括決策流程和內部管理。
* **學校參與**：計畫如何引入學校參與和支持。

**社會可行性**

* **社會影響**：考慮臥推安全軟體對社會福祉的影響，包括運動器材的使用安全。

**風險評估**

* **風險識別**：識別可能面臨的風險，包括財務風險、市場風險和營運風險。
* **風險緩減措施**：發展策略以降低或管理這些風險。

**2-2商業模式－Business model**

**目標顧客（Customer Segments）**

* 對運動甚至是臥推有極大熱情的所有健身房顧客，不分年齡、性別以及收入。

**核心價值（Value Proposition）**

* 以臥推為主，提供安全使用提醒服務，解決顧客操錯不當和危險警告。

**通路（Channels）**

* 社交媒體宣傳，包括IG、臉書等。

**顧客關係（Customer Relationships）**

* **建立會員制**：記錄顧客使用器材時間。

**關鍵資源（Key Resources）**

* **提供產品**：需了解臥推的安全使用方法，並知道哪些行為會造成危險。
* **使用產品**：教學影片所需的QRcode、軟體技術

**關鍵活動（Key Activities）**

* 預約使用器材
* 糾正姿勢危險與否
* 提供正確姿勢的教學影片

**關鍵合作夥伴（Key Partnerships）**

* 健身房
* 學校重訓室

**成本結構（Cost Structure）**

* App系統建置、維護成本
* 行銷成本