Canvas del modelo de negocio

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | | Socios claves   * Proveedores   Tecnológicos: Socios que proporcionan infraestructura en la nube, servicios de seguridad, y otras tecnologías críticas para el funcionamiento de Denki.   * Consultores de   Implementación:  Especialistas que ayudan a personalizar y adaptar la plataforma a las necesidades específicas de cada gimnasio.   * Asociaciones y Redes Deportivas:   Organizaciones del sector que facilitan el acceso a nuevos mercados y clientes. | | |  | | --- | | Actividades claves  Desarrollo y Actualización de la Plataforma: Innovación constante para mejorar las funcionalidades y adaptarse a las nuevas necesidades del mercado.  Implementación y Configuración: Personalización de la plataforma para el gimnasio Apolo Sport, asegurando que se ajuste a sus necesidades específicas.  • Soporte Técnico y Formación: Provisión de asistencia y capacitación para garantizar un uso eficiente de la plataforma. | | |  | | --- | | Propuesta de valor  Denki ofrece a gimnasios como Apolo Sport una solución integral para la gestión de sus operaciones, mejorando la eficiencia, la experiencia del cliente, y permitiendo una administración centralizada y efectiva de sus recursos. La plataforma está diseñada para automatizar procesos clave, proporcionar herramientas avanzadas para el seguimiento del progreso físico de los usuarios, y facilitar la comunicación fluida entre el gimnasio y sus miembros. | | | | |  | | --- | | Relaciones con el cliente   * Soporte Personalizado: Atención directa y personalizada durante la implementación y el uso de la plataforma. * Capacitación: Programas de formación para garantizar que los empleados del gimnasio comprendan y aprovechen todas las funcionalidades de la plataforma. * Asistencia Continua: Soporte técnico continuo para resolver cualquier problema o consulta que pueda surgir. | | |  | | --- | | Segmentos de clientes  Gimnasios y centros deportivos que buscan optimizar su gestión operativa, mejorar la retención de clientes y ofrecer un servicio de alta calidad.  Propietarios y gerentes de gimnasios interesados en una plataforma que centralice todas las operaciones diarias y facilite la toma de decisiones basada en datos. | |
| |  | | --- | | Recursos claves   * Equipo de Desarrollo y Soporte:   Profesionales especializados en desarrollo de software, UI/UX, y atención al cliente.   * Infraestructura Tecnológica: Servidores, almacenamiento en la nube y otros recursos tecnológicos que garantizan la disponibilidad y escalabilidad de la plataforma. * Red de Socios Estratégicos: Colaboraciones con proveedores de tecnología, consultores y otros socios clave que apoyan la implementación y mejora de la plataforma. | |
| |  | | --- | | Canales  Ventas Directas: A través de presentaciones y reuniones con propietarios y gerentes de gimnasios. | |
| Estructura de costes   * Desarrollo de Software y Mantenimiento: Costos asociados al desarrollo continuo de la plataforma, su mantenimiento y la actualización de sus funcionalidades. * Infraestructura Tecnológica: Gastos relacionados con servidores, almacenamiento en la nube, y servicios de seguridad. * Marketing y Ventas: Inversiones en campañas de marketing, participación en eventos y otros esfuerzos para atraer y retener clientes. * Soporte y Formación: Costos asociados al equipo de soporte y los programas de formación para los clientes. | | |  | Fuente de ingresos   * Tarifas de Implementación: Cobros únicos por la configuración inicial y la personalización de la plataforma. * Servicios Adicionales: Ingresos por funcionalidades premium o integraciones específicas solicitadas por los gimnasios. | | |