

# modelo canvas para "FitGLife"



## ASOCIACIONES CLAVE

- Colaboraciones con entrenadores de fitness.
- Socios de marketing en redes sociales.
- Colaboración con marcas de productos de fitness.



## ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
- Actualización regular de contenidos y rutinas de ejercicio.
- Marketing y promoción en línea.
- Atención al cliente y soporte técnico.



## RECURSOS CLAVE

- Desarrolladores de aplicaciones.
- Base de datos de rutinas de ejercicio.
- Servidores para almacenar datos.
- Personal de soporte al cliente.



## PROPUESTA DE VALOR

- Acceso a rutinas de ejercicio ya existentes o personalizadas.
- Registro de progreso de entrenamiento y medidas corporales.
- Comunidad de apoyo de personas con objetivos de salud similares.
- Motivación y seguimiento constantes.



## RELACION CLIENTES

- Atención al cliente a través de chat en la aplicación.
- Comunicación en redes sociales y comunidad de la aplicación.



## CANALES

- Marketing en redes sociales.
- Publicidad en línea.
- Influencers.
- Referencias de usuarios satisfechos.



## SEGMENTOS DE CLIENTES

- Personas que van al gimnasio.
- Personas que desean mejorar su salud y condición física.
- Entrenadores.



## COSTES DE ESTRUCTURA

- Costos de desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
- Gastos de marketing y publicidad.
- Costos de alojamiento de datos en servidores.
- Sueldos del personal.



## FUENTES DE INGRESOS

- Modelo de suscripción mensual o anual para acceso premium.
- Publicidad en la aplicación.