Business Model Canvas

Diseñado por:

Juan Antonio García Muelas

Diseñado para:

PowerFitness

En: 06/04/2023

Iteración 2

Asociados Clave

Acuerdos con proveedores de primeras marcas.

Colaboración con gimnasios y entrenadores personales para atraer clientes.

Participar en eventos deportivos y patrocinios..

Actividades Clave

Selección de los mejore productos para stock. Sitio web actualizado. Promoción en línea y redes sociales.

Asesoramiento y orientación con personal especializado.

Recursos Clave

-Stock variado y actualizado.
-Especialistas en nutrición y entrenamiento deportivo.

Sistema de gestión inventario y pedidos eficiente.

Propuesta de Valor

Amplia gama de suplementos deportivos de calidad y nombre con los que satisfacer cualquier necesidad.

Amplia gama de material deportivo desde ropa a maquinaria de entrenamiento o pesas.

-Asesoramiento y orientación con expertos.
-Precios especiales y descuentos en lotes.

Relación con los Clientes

-Atención personalizada, orientación en selección y gestión de pedidos.

> Programa de fidelización y descuentos.

Canales

- -Tienda física bien situada.
- -Tienda online con un proceso de compra sencillo. -Redes sociales.

Segmento de Clientes

Personas que desean mantenerse en forma y llevar una vida saludable.

Deportistas que buscan mejorar su rendimiento.

Entrenadores personales y gimnasios que necesitan equipamiento y/o suministros.

Estructura de Costos

- -Costes de stock.
- gastos alquiler tienda física y web.
- -Sueldos personal especializado.

.Gastos de publicidad, promoción y redes sociales

Vías de Ingreso

Venta de suplementos y material deportivo.

Servicio de asesoramiento y entrenamiento individual.