

Bussines Model Canvas

Principais Parceiros

Pós-graduandos em educação-física da universidade.
Professores da universidade.

8

Principais Atividades

Desenvolvimento do software.
Automação de Treinos.
Consultas com profissionais.
Estratégias de marketing, vendas e publicidade para promover o negócio.
Reestruturação e replanejamento do produto.

6

Principais Recursos

Programadores e desenvolvedores.
Banco de dados acerca dos temas e categorias de treinos.
Cursos profissionalizantes.

7

Proposição de Valor

Otimização de tempo do personal, podendo dedicar mais atenção aos alunos.

Trocas de treinos automáticas e periodizadas.

Menos dependência de instrutores.

Custo-benefício.

Organização e fácil visualização de treino.

2

Relações com o Consumidor

Estabelecer relações com academias, condomínios e clubes.
Divulgar o produto em meios de comunicação.
Responder perguntas e apresentar o desenvolvimento do software.

3

Canais

Tráfego pago, focando no público de gestores de academia, pessoais e condomínios.
Divulgação em eventos esportivos.
Vendas diretas.
Parcerias com profissionais da área.

4

Segmentos de clientes

Academias de pequeno e médio porte, visando ganho de tempo dos profissionais e custo-benefício.

1

Estrutura de Custo

Custos com os desenvolvedores.
Despesas com servidores e armazenamento.
Gastos com marketing e promoção.

9

Fontes de Receita

Software as a service.
Assinatura paga.

5