

### Asociaciones Clave



- Proveedores de hardware, tanto productos genéricos (PCs, tablets, cables, etc...) como específicos de visión por computador (cámaras, tarjetas gráficas, placas, etc...).
- Proveedor de componentes mecánicos (trípodes, soportes estáticos, protectores para los componentes, etc...).
- Instaladores del sistema (pudiendo ser personal propio o de los proveedores).
- Clubes o personas de confianza con las que tener acuerdos para publicitar y hacer ofertas de servicios.

### Actividades clave



- Desarrollo de sistemas de grabación, composición panorámica y tracking a partir de múltiples cámaras.
- Extracción de distintos niveles de estadísticas en función de las necesidades del cliente.

### Recursos clave



- Componentes de visión por computador específicos que permitan realizar la funcionalidad básica, con un coste reducido (cámaras, placas y tarjetas gráficas, etc...).
- Software propio de IA que realice estas funcionalidades.

### Valor añadido



- Aportaría a los clubes más modestos unas funcionalidades útiles con un coste ajustado a sus necesidades.
- El pago de mensualidades solo estaría asociado a funcionalidades "premium".
- Dichas funcionalidades podrían seleccionarse individualmente, sin necesidades de packs.
- El procesamiento del vídeo para las funcionalidades básicas sería local, pudiendo así tener cortes y datos en directo.

### Relaciones con los clientes



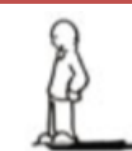
- Relación temporal durante el período de implantación o adquisición de producto base o funcionalidades. Posterior a este período las consultas no informativas tendrían coste.

### Canales



- Demos gratuitas temporales de los sistemas portátiles que no necesitan instalación.
- Ofertas de precio reducido con potenciales clientes con los que ya existe una relación y confianza.
- Transmisión boca a boca en la región.

### Clientes



- Clubes de fútbol de categorías inferiores a 2ª B donde los presupuestos son más acotados.
- Cuerpos técnicos de dichos clubes.
- Escuelas de fútbol base.
- Scouters de agencias privadas o por cuenta propia.

### Costes

- Componentes del sistema
- Personal instalador
- Dedicación al desarrollo del producto base y genérico.
- Dedicación al desarrollo de modificaciones y ajustes específicos.



### Ingresos

- Instalación del sistema.
- Asistencia técnica posterior a la garantía.
- Adquisición de más funcionalidades del servicio.

