

Analiza modelu biznesowego

Tytuł: Klub sportowy (Siłownia)

1.Opis

Nowoczesna siłownia “SigmaGym” jest nowym rekinem na rynku sportowym. Lokalizacja siłowni jest bardzo dobra gdyż ponieważ rozmieszcza się w galerii obok dużego nowo zbudowanego osiedla. Siłownia znajduje się na najwyższym piętrze z powierzchnią 500 metrów kwadratowych z widokiem na sąsiedni park. Wyposażenie siłowni jest najnowsze o wysokiej jakości. Posiada 3(trzy) strefy treningowe: strefa cardio, strefa siłowa, strefa fitness.

2.Co i jak robi firma

Żeby korzystać z usług siłowni klient musi posiadać:

- karnet miesięczny,
- wejście jednorazowe
- kartę Multisport lub podobną kartę partnerską.

Są dostępne też umowy specjalne na dłuższe okresy czasowe. Klienci mogą kupić karnet tylko przy kasie osobiście. Akceptowalne metody płatności to płatność kartą lub gotówką. Dobrą reklamą siłowni jest dobrze widoczny baner znajdujący się na wejściu do galerii i strona internetowa zawierająca najważniejsze informacje na temat siłowni (karnet, godziny pracy, personel trenerski i td). Firma oferuje kontrakty z trenerami, które są wzajemnie korzystne dla dwóch stron. Żeby zaoferować wyjątkową czystość siłownia współpracuje z firmą sprzątającą. Firma jest również otwarta na kontrakty z dużymi brandami.

Siłownia jest czynna od poniedziałku do soboty w godzinach od 6:00 do 22:00 a w niedziele od 7:00 do 15:00. Firma oferuje również usługi baru w

którym znajdują się takie artykuły: woda, napoje proteinowe, energetyki i różne sportowe suplementy(np. kreatyna).

3.Cele wytworzenia SI

Poprzez nie słabą konkurencję w tym biznesie firma zleciła zintegrować różne programy zachęcające, programy lojalnościowe, analizy statystyczne, programy oceniania jakości usług z ideą zwiększyć zainteresowanie potencjalnych klientów i utrzymać przy sobie obecną bazę kliencką.

Statystyka:

*Czytnik, który odczytuje wejście na siłownię(na recepcji za pomocą karty klubu) w tym samym czasie zbiera się info: ile czasu spędza klient na siłowni, kiedy(w jakich godzinach), ile razy w tygodniu, miesiącu, roku. (Ewentualnie opcje podglądu ile osób znajduje się aktualnie na siłowni jako idea do aplikacji)

Program lojalnościowy:

*Za regularne/długoterminowe korzystanie z siłowni w aplikacji klient może otrzymywać bonusy na kształt bonny, kupony lub nagrody w postaci krypto podobne do STEPN(później które można zamienić na zniżki towarów z baru albo na przedłużenie karnetu).

System oceniania jakości usług:

*Do aplikacji dodać funkcję “opinii klienta” z polami jak oceniasz od 1 do 5 i co możemy ulepszyć

Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom oraz innowacyjnemu podejściu siłownia “SigmaGym” ma szansę stać się liderem w swojej branży

Zespół:

Vladyslav Berezhnyi

Dominik Borkowski