فعالیت های کلیدی



**بوم کسب و کار**

[Cite your source here.]



بخش های مشتری

گزاره ارزش

* هزینه‌های پشتیبانی مشتریان
* هزینه‌های فناوری اطلاعات (توسعه وب‌سایت و اپلیکیشن)
* هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات
* هزینه‌های اداری و عملیاتی

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| * تحلیل داده‌های دقیق و تخصصی: این اپلیکیشن با جمع‌آوری و تحلیل داده‌های مربوط به تمرینات رزمی، نقاط قوت و ضعف ورزشکار را شناسایی می‌کند. * راهنمایی و پیشنهادات بهینه‌سازی * دسترسی به ویدیوهای آموزشی و برنامه‌های تمرینی * یکپارچگی با دستگاه‌های پوشیدنی: امکان ردیابی ضربان قلب و مصرف انرژی برای ارزیابی عملکرد. * پلتفرم ارتباطی برای مربیان و شاگردان * ورزشکاران حرفه‌ای و نیمه حرفه ای (تکواندو، فوتبال، بسکتبال و ...) * تیم‌های ورزشی * مربیان و کادر فنی * آژانس‌های مدیریت ورزشکاران * علاقه‌مندان به تناسب اندام و ورزش‌های رزمی   کانال ها  روابط مشتری  • باشگاه‌ها و تیم‌های ورزشی  • برندهای تجهیزات ورزشی  • مربیان و ورزشکاران حرفه ایی  • پلتفرم ها آموزشی | | | | |
| • توسعه و بروزرسانی اپلیکیشن  • بازاریابی و جذب مشتریان  • برقراری ارتباط با ورزشکاران و تیم‌ها  • به‌روزرسانی محتوای آموزشی و تحقیقاتی  • تیم توسعه دهنده و مهندسین نرم افزار  • زیرساخت‌های فناوری (وب‌سایت، اپلیکیشن)  • روابط با باشگاه‌ها و سازمان‌های ورزشی  • محتوای آموزشی و تحقیقاتی  منابع کلیدی  شرکای کلیدی | | | | |
| • وب‌سایت و اپلیکیشن موبایل  • شبکه‌های اجتماعی (اینستاگرام، تلگرام و ...)  • همکاری با باشگاه‌ها و تیم‌های ورزشی  • وبینارها و سمینارهای آموزشی  • مشاوره رایگان اولیه  • پشتیبانی آنلاین و تلفنی  • برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی  • برنامه وفاداری برای مشتریان دائمی | | | | |
| * فروش خدمات * اشتراک ماهیانه یا سالیانه * برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی * همکاری با برندهای ورزشی برای تبلیغات * خدمات آموزشی ویژه   جریانات درآمد  ساختار های هزینه | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |