**. بخش مشتریان (Customer Segments)**

* **مربیان و تیم‌های بسکتبال**: اصلی‌ترین بخش مشتریان، مربیان و کادر فنی تیم‌های بسکتبال حرفه‌ای و نیمه‌حرفه‌ای هستند که نیاز به داده‌های دقیق برای بهبود عملکرد بازیکنان دارند. SmarterHoops می‌تواند در تحلیل‌های پیشرفته‌تری کمک کند، مانند مقایسه عملکرد بازیکنان، تجزیه و تحلیل تیمی، و شناسایی نقاط ضعف و قوت.
* **آکادمی‌های آموزشی و مدارس ورزشی**: این مراکز به دلیل اینکه می‌خواهند استعدادهای جوان را به‌طور علمی و دقیق‌تر پرورش دهند، از این پلتفرم بهره خواهند برد. اطلاعات دقیق و تجزیه‌وتحلیل‌ها کمک می‌کنند تا برنامه‌های آموزشی کارآمدتری ارائه شود.
* **تحلیل‌گران و مدیران باشگاه‌ها**: تحلیل‌گران داده و مدیران باشگاه‌ها به دنبال راهکارهایی هستند که بهبود عملکرد کلی تیم‌ها و بازیکنان را ارزیابی کنند. SmarterHoops به این افراد کمک می‌کند تا تصمیمات استراتژیک‌تری اتخاذ کنند.
* **بازی‌کنان و ورزشکاران حرفه‌ای**: بازیکنان و ورزشکاران علاقه‌مند به تحلیل و بهبود شخصی عملکرد خود از این پلتفرم برای شناسایی و بهبود نقاط ضعفشان استفاده می‌کنند.

**2. ارزش پیشنهادی (Value Propositions)**

* **تحلیل بدون نیاز به سنسورهای پوشیدنی**: این پلتفرم تنها با استفاده از بینایی ماشین و پردازش تصویر عمل می‌کند و نیازی به سنسورهای پوشیدنی نیست. این موضوع راحتی و دقت بیشتری را به ارمغان می‌آورد و از محدودیت‌های احتمالی سنسورها مانند آسیب‌های احتمالی جلوگیری می‌کند.
* **ارائه بینش‌های دقیق و عملی**: SmarterHoops داده‌هایی مانند سرعت، دقت شوت، حرکات تیمی، و پرش را به صورت دقیق تحلیل کرده و به بینش‌های کاربردی تبدیل می‌کند. این تحلیل‌ها می‌توانند کمک شایانی به برنامه‌ریزی استراتژیک و ارزیابی عملکرد داشته باشند.
* **ارتقاء استراتژی‌های تمرینی**: مربیان می‌توانند از این داده‌ها برای طراحی و بهینه‌سازی تمرینات بازیکنان استفاده کنند. شناسایی دقیق ضعف‌ها و نیازهای بازیکنان به افزایش کارایی تمرینات کمک می‌کند.

**3. کانال‌ها (Channels)**

* **وب‌سایت و پلتفرم آنلاین**: پلتفرم آنلاین اصلی‌ترین راه ارتباطی با مشتریان است. این وب‌سایت اطلاعات کامل درباره خدمات، قیمت‌ها، و حتی دوره‌های آموزشی ارائه می‌دهد و مشتریان می‌توانند از این طریق به پلتفرم دسترسی پیدا کنند.
* **اپلیکیشن موبایل**: این اپلیکیشن می‌تواند امکان مشاهده نتایج و گزارش‌ها را در هر زمان و مکان برای کاربران فراهم کند و تجربه کاربری جذاب‌تری ایجاد کند.
* **مشارکت با باشگاه‌ها و آکادمی‌های ورزشی**: عقد قراردادهای همکاری با باشگاه‌ها و آکادمی‌ها به عنوان یک کانال مؤثر برای ورود به بازار محسوب می‌شود.

**4. روابط با مشتریان (Customer Relationships)**

* **پشتیبانی حرفه‌ای و مشاوره‌ی تخصصی**: ارائه پشتیبانی سریع و دسترسی به مشاوران برای مربیان و بازیکنان اهمیت بالایی دارد. یک تیم پشتیبانی متخصص می‌تواند به سوالات فنی و استراتژیک کاربران پاسخ دهد.
* **وبینارها و جلسات آموزشی**: برگزاری وبینارها و آموزش‌های آنلاین برای مشتریان به منظور ارتقای استفاده از داده‌ها و امکانات پلتفرم. این وبینارها می‌توانند در ارتقای دانش مربیان و تحلیل‌گران تاثیرگذار باشند.
* **داشبورد شخصی‌سازی‌شده**: هر کاربر می‌تواند یک داشبورد با تنظیمات و اطلاعات مورد نیاز خود داشته باشد تا دسترسی سریع‌تری به اطلاعات مورد نظرش داشته باشد.

**5. جریان‌های درآمدی (Revenue Streams)**

* **اشتراک ماهانه یا سالانه**: دسترسی به پلتفرم با پرداخت اشتراک ماهانه یا سالانه فراهم می‌شود که به طور پیوسته برای تیم‌ها و بازیکنان به‌روز‌رسانی‌های جدیدی دارد.
* **هزینه‌های مشاوره**: مشاوره‌های تخصصی و تحلیل‌های شخصی‌سازی شده با هزینه‌های جداگانه‌ای ارائه می‌شود که می‌تواند درآمد بیشتری ایجاد کند.
* **فروش داده‌ها به سازمان‌های ورزشی و پژوهشی**: این داده‌ها می‌توانند برای سازمان‌های تحقیقاتی، رسانه‌ها یا حتی سازمان‌های ورزشی به عنوان داده‌های ارزشمند و تحلیل‌شده مورد استفاده قرار بگیرند.

**6. فعالیت‌های کلیدی (Key Activities)**

* **تحلیل و پردازش داده‌ها با الگوریتم‌های بینایی ماشین**: این فعالیت شامل توسعه و بهبود الگوریتم‌هایی است که عملکرد بازیکنان را به طور دقیق از تصاویر و فیلم‌های بازی‌ها و تمرینات استخراج و تحلیل می‌کنند.
* **بهبود و توسعه‌ی مداوم پلتفرم**: تیم فنی به‌طور پیوسته پلتفرم را با ویژگی‌های جدید و بهینه‌سازی‌های تکنیکی بهبود می‌بخشد تا کاربران بتوانند بهترین تجربه را داشته باشند.
* **بازاریابی و فروش**: تیم بازاریابی و فروش به دنبال جذب مشتریان جدید، نگه‌داشتن مشتریان فعلی، و گسترش آگاهی عمومی نسبت به ارزش پلتفرم است.

**7. منابع کلیدی (Key Resources)**

* **تیم متخصص هوش مصنوعی و بینایی ماشین**: تیمی از مهندسان و دانشمندان داده که مسئول توسعه الگوریتم‌های پردازش تصویر و یادگیری ماشین هستند.
* **داده‌های آموزشی و نمونه‌های تصویری**: دسترسی به داده‌های تصویری کافی و متنوع برای بهبود دقت الگوریتم‌های بینایی ماشین.
* **تکنولوژی‌های پردازش و ذخیره‌سازی داده**: منابع سخت‌افزاری و نرم‌افزاری برای پردازش حجم بالای داده‌های تصویری و ذخیره‌سازی ایمن و دسترسی‌پذیر به آن‌ها.

**8. شرکای کلیدی (Key Partnerships)**

* **شرکت‌های فناوری و سرویس‌دهندگان ابری**: همکاری با شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات ابری برای مدیریت حجم بالای داده‌ها و اجرای الگوریتم‌های پیچیده در مقیاس بالا.
* **باشگاه‌ها و لیگ‌های ورزشی**: این همکاری‌ها می‌توانند دسترسی به داده‌های بیشتری را فراهم کنند و همچنین باعث معرفی و گسترش نام تجاری SmarterHoops در سطح ورزش حرفه‌ای شوند.
* **آکادمی‌های بسکتبال و مدارس ورزشی**: همکاری با این مراکز به عنوان شرکای آموزشی می‌تواند به جذب مشتریان جدید و توسعه جامعه مشتریان کمک کند.

**9. ساختار هزینه‌ها (Cost Structure)**

* **هزینه‌های تحقیق و توسعه**: توسعه و بهبود الگوریتم‌ها و تحلیل‌های بینایی ماشین و همچنین افزودن ویژگی‌های جدید به پلتفرم.
* **هزینه‌های سرور و ذخیره‌سازی ابری**: پردازش و ذخیره‌سازی داده‌ها به زیرساخت ابری قابل اعتمادی نیاز دارد که هزینه‌های قابل توجهی را در پی دارد.
* **هزینه‌های بازاریابی و فروش**: شامل هزینه‌های تبلیغات، روابط عمومی، مشارکت‌های ورزشی و هزینه‌های نگهداری مشتریان.
* **پشتیبانی و نگهداری سیستم**: تیم پشتیبانی باید برای رفع مشکلات فنی و پاسخ به نیازهای کاربران به‌طور مداوم در دسترس باشد.