|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | | |  | | تاریخ | | ورژن |
| بوم مدل کسب‌وکار | |  | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | |  | |  | | |
| شرکای کلیدی | فعالیت‌های کلیدی | ارزش پیشنهادی | | | ارتباط با مشتری | | بخش‌های مشتری | | |
| - متخصصان تغذیه و رژیم درمانی برای تولید محتوا و مشاوره  - مربیان تناسب اندام برای ایجاد برنامه ورزشی  - شرکای فناوری برای توسعه برنامه و الگوریتم هوش مصنوعی  - شرکت های بیمه سلامت برای مشارکت بالقوه و تخفیف برای مشتریان  - شرکت های وابسته مرتبط با تناسب اندام برای همکاری های بازاریابی | - توسعه و نگهداری اپلیکیشن موبایل و وب سایت  - تحقیق و به روز رسانی منظم محتوای رژیم غذایی و ورزشی  - تعامل با کاربران از طریق بازخورد و نظرسنجی برای بهبود خدمات  - کمپین های بازاریابی برای جذب و حفظ مشتریان  - ایجاد مشارکت با نهادهای کلیدی مرتبط با سلامت | - برنامه های غذایی و ورزشی شخصی سازی شده متناسب با اهداف و سبک زندگی فردی  - بینش های مبتنی بر هوش مصنوعی برای بهبود مستمر و انگیزه  - گزینه های اشتراک انعطاف پذیر برای بودجه های مختلف  - حمایت جامعه برای ایجاد انگیزه و مسئولیت پذیری  - ادغام با دستگاه های پوشیدنی و برنامه های سلامت برای ردیابی در زمان واقعی | | | - فرآیند سوار شدن شخصی برای درک اولویت ها و اهداف کاربر  - بررسی منظم و ردیابی پیشرفت از طریق برنامه  - بازخورد خودکار و پیام های انگیزشی بر اساس فعالیت کاربر  ‌- انجمن های انجمن و گروه های رسانه های اجتماعی برای پشتیبانی همتایان  - خدمات مشتری از طریق چت، ایمیل یا تلفن برای رسیدگی به مسائل و سوالات | | - افرادی که به دنبال کاهش یا مدیریت وزن هستند  - مصرف کنندگان آگاه به سلامتی که مایل به بهبود تناسب اندام هستند  - متخصصان پرمشغله که به دنبال برنامه های سریع و کارآمد هستند  - افراد با نیازهای غذایی خاص (به عنوان مثال، بدون گلوتن، وگان)  - علاقه مندان به تناسب اندام که به دنبال برنامه های آموزشی پیشرفته هستند | | |
| منابع کلیدی | کانال‌ها | |
| - تیم توسعه نرم افزار ماهر برای ایجاد و نگهداری برنامه  - الگوریتم های هوش مصنوعی برای تجزیه و تحلیل داده های کاربر و ایجاد برنامه های شخصی  - تولیدکنندگان محتوا برای مشاوره تغذیه و ورزش  - تیم بازاریابی برای دسترسی و جذب مشتری  - تیم پشتیبانی مشتری برای حفظ روابط و رضایت کاربر | - نرم افزار موبایل برای دسترسی کاربر پسند  - وب سایت برای محتوای آموزنده، ثبت نام، و پشتیبانی مشتری  - پلتفرم های رسانه های اجتماعی  برای بازاریابی و مشارکت جامعه  - خبرنامه های ایمیل با نکات، داستان های موفقیت، و توصیه های شخصی  - مشارکت با سالن های ورزشی و متخصصان بهداشت برای ارجاع | |
| ساختار هزینه | | | جریان‌های درآمدی | | | | | | |
| - هزینه های توسعه و نگهداری فناوری (برنامه و وب سایت)  - حقوق کارکنان پشتیبانی، متخصصان تغذیه و مربیان  - هزینه های بازاریابی برای تبلیغات و تبلیغات  - هزینه های مرتبط با مشارکت و همکاری  - هزینه های اداری برای راه اندازی کسب و کار (فضای اداری، تاسیسات و غیره) | | | - هزینه اشتراک برای برنامه های شخصی (ماهانه، سه ماهه، سالانه)  - هزینه های یک بار برای ویژگی های برتر یا مربیگری شخصی  - درآمد بازاریابی وابسته از محصولات بهداشتی (به عنوان مثال، مکمل ها، تجهیزات باشگاه)  - مشارکت با شرکت ها برای برنامه های سلامت کارکنان  - بینش‌های مبتنی بر داده‌ها برای تحقیق به سازمان‌های بهداشتی فروخته می‌شوند (ناشناس). | | | | | | |