



Key Partners

- Servicedienstleister



Key Activities

- Coaching
- Bereitstellung der Geräte
- Unregelmäßige Gymnasikkurse



Value Propositions

- Kundennähe
- Sportbedürfnis stillen
- Steigerung Selbstwertgefühl
- Fitness (ggf. Gewichtsverlust / -zunahme)
- Networking unter Kunden



Customer Relationships

- Persönliche Betreuung
- Zeitungsanzeigen
- Self-Service im Studio



Customer Segments

- Privatkunden
 - Öffnungszeiten zwischen 10 und 20 Uhr
 - Regionalität



Key Resources

- Personal
- Fitnessgeräte
- Studios



Channels

- Studios



CostStructure

- Gehälter
- Infrastruktur (Miete, Strom, Heizung, ...)
- Dienstleisterkosten (Wartung, Reparatur)
- Werbekosten



Revenue Streams

- Kundenverträge
- Beiträge für Schnupperwoche