

NOME DA EMPRESA:

Problema (Top 3 Problemas) Necessidade de treinos específicos; Aplicações generalistas no mercado; Busca por profissionais especializados por área de conhecimento;	Solução (Top 3 Funcionalidades) Busca de profissionais especializados; Cadastro de alunos; Ranking de profissionais (por avaliações) Métricas-Chave (Principais atividades que devem ser medidas) Treinamento adequado à necessidade dos alunos (podendo ser alterada); Jornada de profissionais é equivalente a seu número de alunos (quanto mais alunos o profissional, melhor sua classificação)	Proposta Única de Valor (Mensagem única, clara e atraente dizendo porque sua empresa é diferente e merece atenção dos seus clientes) A única que permite conexão profissionais e alunos do mundo todo.	Vantagem Injusta (Não pode ser facilmente copiada ou comprada) Bom relacionamento entre profissionais e alunos Canais (O caminho para os clientes) Acadêmias e redes sociais	Segmentos de Clientes Acadêmia, Profissionais de educação física, Nutricionistas e praticantes de atividades físicas;
Estrutura de Custos (Quanto custa colocar no tudo em operação) Custo servidor + play store, firebase, anúncios, custos de manutenção e atualizações		Fontes de Receitas (Como ganha dinheiro) Anúncios, assinatura de clientes, 25% médio por cliente de R\$40,00, margem bruta de 35% por cliente. BEP de ~ R\$4999,00.		

Histórias de usuários

- Academia quer aumentar seu fluxo de clientes para gerar receita;
- Academia quer quer fidelizar novos clientes através de seus profissionais para aumentar sua visibilidade;
- Profissional quer aumentar seu número de clientes para gerar receita;
- Profissional quer visibilidade para atrair novos clientes;
- Profissional quer expor suas qualificações para adequar seus alunos as suas especialidades;
- Profissional quer um espaço adequado para treinos personalizados, para melhoria e controle sobre os treinamentos dos seus respectivos alunos;
- Aluno quer uma plataforma que forneça treinamento especializado para ganhos físicos;
- Aluno quer encontrar profissionais segundos suas qualificações para atender as suas necessidades específicas;
- Aluno quer buscar novos profissionais para não se limitar a academias de sua região;
- Aluno quer treinar em casa para quando não há disponibilidade de ir a uma academia;