

Parceiros Chave	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relação com Cliente	Segmentos de Mercado
<b>Parceiros de Varejo Esportivo:</b> Kopanski Bikes, Bks.	O foco é selecionar produtos, gerenciar as parcerias estratégicas (Kopanski, Bks, Superpão, Cresol) para garantir os benefícios, criar conteúdo de marketing que inspire e eduque o público sobre bem-estar.	Produtos selecionados (alimentos, suplementos, roupas, acessórios) com foco em saúde, performance, bem-estar e qualidade de vida.  Atendimento personalizado para entender e atender às necessidades específicas de cada cliente.	Foco no atendimento personalizado, entendendo as necessidades do cliente.  Engajamento através das redes sociais, post's para promover hábitos saudáveis.  Incentivos financeiros (cashback, descontos) para clientes ativos.	Adultos Ativos (18+): Pessoas que buscam ativamente saúde, bem-estar e qualidade de vida em sua rotina.
<b>Parceiro de Varejo Alimentar:</b> Superpão.	<b>Recursos Chave</b>  Equipe Especializada. Forte presença tecnológica. Bom relacionamento com Parceiros.	Inspiração diária para hábitos saudáveis e incentivos financeiros para clientes ativos.	<b>Canais</b>  Lojas Físicas Estratégicas. E-commerce - (Loja Virtual/App). Redes Sociais. Eventos Esportivos.	Jovens Atletas: Praticantes de esportes específicos (corrida, academia, ciclismo, esportes coletivos).
<b>Parceiro Financeiro:</b> Cresol Grandes Lagos.			Famílias: Grupo de pessoas que investem em saúde preventiva e valorizam produtos de alta qualidade para o bem-estar de todos.	
<b>Fornecedores:</b> Fabricantes de suplementos, roupas e alimentos saudáveis.				

Estrutura de Custos	Fontes de Receita
<p><b>Custo de Aquisição de Produtos (CMV):</b> Custo dos alimentos, suplementos, roupas e acessórios.</p> <p><b>Marketing e Conteúdo:</b> Investimento para construir a marca, gerar inspiração diária e atrair clientes.</p> <p><b>Pessoal:</b> Salários da equipe (especialistas, vendas, marketing).</p> <p><b>Tecnologia:</b> Manutenção de e-commerce, software de gestão e análise de dados.</p> <p><b>Custos de Incentivo:</b> Custo do programa de "incentivos financeiros" para clientes ativos.</p> <p><b>Logística:</b> Custos de armazenamento e distribuição dos produtos.</p>	<p>Receita principal vinda da venda de alimentos, suplementos, roupas e acessórios esportivos.</p> <p>Possível receita de consultorias de bem-estar ou planos de suplementação personalizados.</p>