

<div>Parceiros Chave</div> <div>Parceiros de Varejo Esportivo: Kopanski Bikes, Bks.</div> <div>Parceiro de Varejo Alimentar: Superpão.</div> <div>Parceiro Financeiro: Cresol Grandes Lagos.</div> <div>Fornecedores: Fabricantes de suplementos, roupas e alimentos saudáveis.</div>	<div>Atividades Chave</div> <div>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.</div>	<div>Proposta de Valor</div> <div>Produtos selecionados (alimentos, suplementos, roupas, acessórios) com foco em saúde, performance, bem-estar e qualidade de vida.</div> <div>Atendimento personalizado para entender e atender às necessidades específicas de cada cliente.</div> <div>Inspiração diária para hábitos saudáveis e incentivos financeiros para clientes ativos.</div>	<div>Relação com Cliente</div> <div>Foco no atendimento personalizado, entendendo as necessidades do cliente.</div> <div>Engajamento através das redes sociais, post 's para promover hábitos saudáveis.</div> <div>Incentivos financeiros (cashback, descontos) para clientes ativos.</div>	<div>Segmentos de Mercado</div> <div>Adultos Ativos (18+): Pessoas que buscam ativamente saúde, bem-estar e qualidade de vida em sua rotina.</div> <div>Jovens Atletas: Praticantes de esportes específicos (corrida, academia, ciclismo, esportes coletivos).</div> <div>Famílias: Grupo de pessoas que investem em saúde preventiva e valorizam produtos de alta qualidade para o bem-estar de todos.</div>
	<div>Recursos Chave</div> <div>Equipe Especializada. Forte presença tecnológica. Bom relacionamento com Parceiros.</div>		<div>Canais</div> <div>Lojas Físicas Estratégicas. E-commerce - (Loja Virtual/App). Redes Sociais. Eventos Esportivos.</div>	
<div>Estrutura de Custos</div> <div>Custo de Aquisição de Produtos (CMV): Custo dos alimentos, suplementos, roupas e acessórios.</div> <div>Marketing e Conteúdo: Investimento para construir a marca, gerar inspiração diária e atrair clientes.</div> <div>Pessoal: Salários da equipe (especialistas, vendas, marketing).</div> <div>Tecnologia: Manutenção de e-commerce, software de gestão e análise de dados.</div> <div>Custos de Incentivo: Custo do programa de "incentivos financeiros" para clientes ativos.</div> <div>Logística: Custos de armazenamento e distribuição dos produtos.</div>			<div>Fontes de Receita</div> <div>Receita principal vinda da venda de alimentos, suplementos, roupas e acessórios esportivos.</div> <div>Possível receita de consultorias de bem-estar ou planos de suplementação personalizados.</div>	