

Business Model - A-iTeam

KEY PARTNERSHIP

Som idéfase oppstart har vi ennå ikke etablert nøkkelpartnerskap. Men, i fremtiden ser vi etter samarbeid med profesjonelle organisasjoner for innhold og markedsføring og designere. For testing før publisering trenger vi også betatessere samt noen som kan evaluere resultatetene fra AI-teknologien

KEY ACTIVITIES

Nøkkelaktiviteter vil inkludere fortsatt utvikling og forfining av AI-teknologien; å etablere og vedlikeholde distribusjonskanaler; skape og opprettholde kundekommunikasjon; og sikre bærekraftige inntektsstrømmer. I tillegg skal vi implementere målrettet markedsføring for å tiltrekke og beholde brukere

KEY RESOURCES

- Nøkkelressurser:
- * Markedsføring
 - * Finansiering
 - * Design
 - * Kundesupport

VALUE PROPOSITION

Vi tilbyr en plattform som kombinerer AI-teknologi og langtidslært språkmodeller for å hjelpe entreprenører i å starte og drives sitt eget startup. Vår løsning gir deg: Personalisert råd og analyser, effektiviseringsverktøy og innovative ideer og løsninger for å optimere din virksomhet og nå dine må

CUSTOMER RELATIONSHIP

Forventet kunderelasjon vil variere mellom privatpersoner og profesjonelle individer/team. Begge typer forhold kan integreres i vår forretningsmodell ved å bruke forskjellige abonnementsmodeller.

CHANNELS

De mest kostnadseffektive kanalene for vår kundesegment vil være digitale markedsføringsstrategier som sosiale medier, e-postmarkedsføring, SEO/ASO og PPC-annonsering. Disse kanalene integreres med kundens daglige rutiner gjennom automatiserte markedsføringsverktøy, push-varsler og e-postoppdateringer.

CUSTOMER SEGMENTS

Vår målgruppe er nye og eksisterende entreprenører som søker å starte, drives eller vokse sitt eget startup. Dette kan være personer med en idé de vil utvikle, eller dem som allerede har etablert en virksomhet men nå trenger hjelp til å ta den neste skrittet. Vår plattform er designet for å understøtte entreprenører i alle faser av sin karriere, fra ideutvikling til vekst og suksess.

COST STRUCTURE

De viktigste kostnadene i vår forretningsmodell er knyttet til utvikling, vedlikehold og optimalisering av AI-teknologien bak Prepped samt brukergrensesnittet. De mest kostbare nøkkelressursene er teknisk utviklingspersonale og AI-kunnskap, mens de mest kostbare nøkkelaktivitetene er forskning og utvikling, markedsføring og salg.

REVENUE STREAMS

Vårt primære inntektsstrøm abonnements-basert, hvor våre kunder betaler for å ha tilgang til vår plattform og AI-støtte. Vi tilbyr flere abonnementspakker med forskjellige funksjonelle egenskaper og prisnivåer, slik at kundene kan velge det som passer best for dem. Dessuten vil vi generere inntekter gjennom reklame og annonsedrift på vår plattform.