



Wearable продукт

Тонус 24/7/365(6)

# Value proposition

- Наш продукт - это модный сейчас «wearable» девайс, который предназначен для молодых людей 25-35 лет, которые хотят вести активный образ жизни; продукт способен работать в формате **24/7/365(6)** предлагая клиенту необходимую физическую нагрузку и создавая основу для физической активности, в зависимости от его места положения, психофизического состояния и количества свободного времени. .

# Шаблон для девайса

Ключевые виды деятельности: программирование; дизайн юзабилити; реклама.

Ключевые партнеры: Фитнесс-клубы и оздоровительные клубы, (1); Центры технической поддержки (2); сообщества «фанатов» и «продвинутых пользователей» (3);

Ключевые ресурсы: ПО для создания продукта, аренда офиса, просто офис, «линк» с оздоровительными и фитнес-клубами, магазинами он- и офф-лайн

Структура издержек: оплата труда программистов, аренда офиса, издержки на рекламу и продвижение («оплата доступа в клубы» и торговые сети), регистрация товарного знака.

Наш продукт - это «wearable» девайс, который предназначен для молодых людей 25-35 лет, которые с помощью существующих на рынке решений не могут эффективно использовать своё время для поддержания здорового образа жизни; продукт способен работать 24 часа в сутки, предлагая пользователю соответствующую физическую нагрузку в зависимости от его места положения, психофизического состояния и количества свободного времени.

Сегмент потребителей (потребители) и ЛПП: Это B-to-C... Но, также, можно продавать через «клубы», «центры здоровья», найти дилеров... ЛПП – представители этих структур + сертификационный центр и, возможно, представители дилеров от продажи смартфонов и т.д. – для связанных продаж.

Каналы сбыта: интернет-продажи через магазины, связанные продажи через мобильные устройства, обычные продажи, «магазин на диване».

Отношения с потребителем: близкие к автоматизированному, по модели членства в клубе, подписки на скидочные купоны и т.д... Но желательно дифференцировать более активных клиентов, предлагать дополнения, поздравлять и т.д.

Доходы: от прямых продаж потребителям и через «клубы» и «центры»... Возможно доплаты за «апгрейд»... А создание сетевой игры (вероятно) и доходы от взносов, лицензии и т.д.