

RUN OR LOSE

Idea:

El proyecto propone que, por medio de una plataforma virtual, la idea de incrementar y fomentar el estilo de vida saludable por medio de la competición, erradicar el sedentarismo y no excluir a las personas por su condición física.

Valor:

Ofrecer la posibilidad de que las personas adopten un estilo de vida saludable por medio de una aplicación por móvil que les permita competir para cumplir logros físicos. Este proyecto lo que busca es que mejoren su calidad de vida realizando ejercicio con ayuda de nuestra aplicación y siendo premiados si lo logran.

Segmentación de mercado:

El público objetivo para este proyecto va a ser personas que comprendan las edades desde los 15 años hasta el inicio de la mediana edad 50 años (15 a 50 años) que puedan realizar actividad física y tengan acceso a un dispositivo móvil para poder acceder a la aplicación.

Sociedades claves:

La sociedad clave o proveedor para este proyecto será *Nike* (patrocinador oficial del proyecto). Para dispositivos móviles la aplicación saldrá tanto para *Play Store* como para *App Store*.

Ingresos:

Los clientes pagarán para obtener la aplicación 3 euros, con los cuales automáticamente estarán inscritos para participar en la competencia y por los premios.

Canales:

Los canales de comunicación utilizados serán anuncios tanto en internet como en televisión, formatos impresos...

Los canales de distribución serán sitios concurridos para los formatos físicos y comerciales en formatos digitales.

Los canales pueden ser directos (se venden en las propias franquicias de *Nike*) o indirectos (por medio de las plataformas digitales).

Relación con los clientes:

Las formas de relación con los clientes serán:

- Asistencia personal.
- Asistencia personal dedicada.
- Servicios automatizados.
- Co-creación.

Recursos clave:

Recursos humanos, recursos físicos y recursos financieros.

Actividades claves:

Cada cierto número de días las actividades variarán en función del deporte indicado o los retos puestos por los participantes, y a medida que vayan llegando a la final las actividades se irán volviendo más complicadas para los participantes.

Estructura de costes:

Los costes del proyecto serán los siguientes

- Costes fijos: serán los que se les pagarán a los programadores para las modificaciones y actualizaciones de las plataformas digitales
- Costes variables: serán en función de los retos que completen los participantes para dar los premios
- Economías de escala: bajaran en cuanto se unan más participantes a la competencia, comprando y descargando la aplicación, también bajaran los costes en el número de visitas o espectadores que tenga
- Economías de amplitud: a medida que se compartan los comentarios o aplicaciones llamaran más clientes interesados en el proyecto