

Recursos Clave:

Promotores:

Los promotores de Trainify deben tener afinidad por el deporte y la tecnología, lo que les permitirá transmitir entusiasmo y conectar con la audiencia. Habilidades de comunicación efectivas y conexiones en la industria deportiva serán claves. Además, su presencia activa en redes sociales potenciará la visibilidad y el interés por la plataforma.

Equipo Humano:

El éxito de Trainify depende de un equipo diverso y especializado. Se necesitarán desarrolladores de software para mantener y mejorar la app, diseñadores gráficos para garantizar una interfaz intuitiva, especialistas en marketing digital para gestionar estrategias de promoción, expertos en deportes y nutrición para contenido técnico, y gestores de relaciones con proveedores. Estos perfiles se captarán mediante redes profesionales y se incentivará su compromiso con bonificaciones y oportunidades de desarrollo profesional.

Inmovilizado Material:

Trainify requiere infraestructura tecnológica sólida: equipos informáticos, servidores para almacenamiento seguro, software especializado y herramientas de gestión de proyectos. Además, se necesitará un espacio para reuniones y equipos básicos de oficina. Estos recursos apoyarán el desarrollo y mantenimiento de la plataforma, pruebas de funcionalidad y gestión de datos.

Inmovilizado Intangible:

Los recursos clave incluyen una marca registrada para proteger la identidad de Trainify, algoritmos personalizados para recomendaciones precisas, licencias de software y estrategias propias de marketing digital. Estos elementos aseguran la exclusividad y calidad del servicio.

Recursos Financieros:

El modelo de negocio necesita inversión inicial para desarrollo de la aplicación, marketing, adquisición de licencias y cobertura de costos operativos. También se destinarán fondos para organizar eventos y colaboraciones estratégicas, consolidando la presencia de Trainify en la comunidad deportiva.