

BUSINESS MODEL CANVAS

Kern partners

RECOVR werkt samen met producenten van sportkleding, sensorleveranciers en softwareontwikkelaars om de slimme compressiebroek te ontwikkelen. Daarnaast kunnen sportclubs, fysiotherapeuten en sportprofessionals helpen bij het testen, verbeteren en promoten van het product. Door samen te werken met experts kan RECOVR de kwaliteit en betrouwbaarheid van het product blijven verbeteren.

Kern activiteiten

De belangrijkste activiteiten zijn productontwikkeling, onderzoek naar sportherstel, het verbeteren van de sensortechnologie en het onderhouden van de app. Daarnaast investeert RECOVR in marketing en innovatie om het product continu verder te ontwikkelen. Op deze manier blijft het bedrijf inspelen op de behoeften van sporters.

Kern bronnen

De belangrijkste middelen zijn de compressiebroek, de sensortechnologie en de software achter de analyses. Ook kennis over sport, herstel en blessurepreventie vormt een belangrijke basis binnen het bedrijf. Innovatie en technologische ontwikkeling spelen hierbij een grote rol.

waarde propositie

RECOVR biedt sporters een innovatieve oplossing door herstelondersteuning en fysieke monitoring te combineren in één product. Hierdoor krijgen gebruikers meer inzicht in hun lichaam, kunnen zij slimmer trainen en beter omgaan met herstelmomenten. Dit helpt sporters om bewuster met hun prestaties en fysieke belasting om te gaan.

Klant relatie

RECOVR bouwt klantrelaties op via een gebruiksvriendelijke app, persoonlijke inzichten en online ondersteuning. Daarnaast wordt gewerkt aan een sportcommunity waarin gebruikers ervaringen kunnen delen en betrokken blijven bij het merk. Hierdoor ontstaat een sterkere verbinding tussen het merk en de sporters.

Kanalen

RECOVR verkoopt het product via een eigen webshop en online platform. Daarnaast worden social media, sportclubs, sportwinkels en samenwerkingen met sportprofessionals ingezet om de doelgroep te bereiken. Vooral online marketing speelt een belangrijke rol bij het vergroten van de zichtbaarheid.

Klant segmenten

RECOVR richt zich op topsporters en fanatieke sporters die actief bezig zijn met prestaties, herstel en blessurepreventie. De belangrijkste doelgroep bestaat uit voetballers, wielrenners, marathonlopers, HYROX-deelnemers, fitnesssporters en krachtsporters. Deze sporters trainen intensief en maken steeds vaker gebruik van technologie, wearables en recovery tools om hun prestaties te verbeteren en hun herstel optimaal te monitoren.

Kosten structuur

Belangrijke kosten zijn de productie van de compressiebroek, de ontwikkeling van sensortechnologie, appontwikkeling, marketing en logistiek. Ook investeringen in innovatie spelen een belangrijke rol. Deze investeringen zijn nodig om de kwaliteit van het product hoog te houden.

Inkomsten stromen

RECOVR verdient geld door de verkoop van de slimme compressiebroeken met geïntegreerde sensoren. Bij de aankoop van de broek krijgen gebruikers direct toegang tot de RECOVR app, waarin zij realtime inzicht krijgen in hun spierbelasting, herstelstatus en fysieke prestaties. Hierdoor combineert RECOVR innovatieve sportkleding met slimme technologie in één compleet product.

VALUE PROPOSITION CANVAS

