

Socios clave



¿quienes son nuestros socios clave?
 ¿quienes son nuestros suministradores clave?
 ¿quél recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
 ¿quél actividades clave realizan los socios?

motivaciones para iniciar:
 - necesidad de un servicio
 - mejora de un servicio existente
 - oferta de un servicio que no existe en el mercado

Actividades clave



¿quél actividades clave realizamos?
 ¿quél recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
 ¿quél actividades clave realizan los socios?

características:
 - necesidad
 - necesidad de un servicio
 - mejora de un servicio existente
 - oferta de un servicio que no existe en el mercado

Propuestas de valor

¿quél valor entregamos al cliente?
 ¿quél de los patrones de comportamiento de los clientes vamos a abordar?
 ¿quél actividades clave vamos a realizar para crear valor?
 ¿quél actividades clave vamos a realizar para crear valor?

características:
 - necesidad
 - necesidad de un servicio
 - mejora de un servicio existente
 - oferta de un servicio que no existe en el mercado

Relaciones con cliente

¿quél tipo de relación empresa que establecemos y mantenemos con los clientes?
 ¿quél canales utilizamos para interactuar con el cliente?
 ¿quél actividades clave vamos a realizar para crear valor?

características:
 - necesidad
 - necesidad de un servicio
 - mejora de un servicio existente
 - oferta de un servicio que no existe en el mercado

Segmentos de cliente



¿quién es nuestro segmento de clientes?
 ¿quél actividades clave vamos a realizar para crear valor?

características:
 - necesidad
 - necesidad de un servicio
 - mejora de un servicio existente
 - oferta de un servicio que no existe en el mercado

1.-Desarrollar la plataforma
 2.-Determinar el contenido en funcion a comparativos de otras plataforma .
 3.-Integrar el look and feel
 4.-Desplegar plan piloto
 5.- Reformular
 6.-Asociacion y plan de ventas

*canal de distribucion es online 100%

*relacion con los clientes:atencion de Soporte online directa en horario determinado.
 *Acompañamiento durante la provision de servicio

*Organizacion de showroom para ventas online

-Un espacio seguro, apoyo integral,sostenible para los niños.

-El uso del juego en la experiencia web para motivar el aprendizaje.

- uso de contenido interactivo para evaluar el aprendizaje del niño

Canales

¿quél canales utilizamos para interactuar con el cliente?
 ¿quél actividades clave vamos a realizar para crear valor?

características:
 - necesidad
 - necesidad de un servicio
 - mejora de un servicio existente
 - oferta de un servicio que no existe en el mercado



Estructura de costes

¿quienes son los costes más importantes de nuestra actividad?
 ¿quél recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
 ¿quél actividades clave vamos a realizar para crear valor?

características:
 - necesidad
 - necesidad de un servicio
 - mejora de un servicio existente
 - oferta de un servicio que no existe en el mercado

Fuentes de ingresos

¿quél actividades clave vamos a realizar para crear valor?
 ¿quél recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
 ¿quél actividades clave vamos a realizar para crear valor?

características:
 - necesidad
 - necesidad de un servicio
 - mejora de un servicio existente
 - oferta de un servicio que no existe en el mercado

* Los colegios estan dispuesto a pagar por mantener su funcion activa.
 * Para mantener los recursos y servicios(luz, agua,etc) del colegio.
 *fuente de ingreso: ventas de la licencia por año academico,Customizacion o personalizacion.





MINISTERIO DE

PANAMERICAN

—