

Actividades clave

Para que nuestro modelo de negocio funcione habiendo hecho un análisis del entorno en el que nos desarrollamos, es necesario:

Es imperiosa una buena explicación del producto así como de la plataforma y de las diferentes herramientas a nuestros clientes potenciales a través de nuestra presencia en conferencias del sector, en charlas, medios digitales y analógicos, y también mediante la realización de cursos/clases maestras explicativas.

En segundo lugar, todos los productos deben haber pasado por nuestra aula-prototipo para confirmar que nuestros productos son útiles y apreciados por nuestros usuarios y clientes.

Debido a los posibles problemas de adaptación de los profesionales del sector a nuestra plataforma, es necesario un buen sistema postventa que resuelva sus problemas, cosa que podemos rentabilizar mediante diferentes planes premium de soporte, sin olvidar que la satisfacción del cliente debe ser santo y seña de nuestra empresa.

Deberemos tener una comunicación muy fluida con los clientes y, en la medida de lo posible adelantarnos a sus demandas y necesidades.

También será importante la creación de una plataforma en la que los educadores y/o familiares elijan de forma sencilla qué servicios integrar y cuáles no, para de este modo personalizar el producto a las necesidades requeridas, aumentando así su nivel de satisfacción.