

Actividades clave

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

Es necesaria 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.