

Fuente de Ingresos:

¿Por cuál valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?

Entre los valores más destacados de nuestro producto están la **personalización** y la **adaptación a las necesidades de cada individuo**.

Nuestra estrategia no estará principalmente en la venta de producto, sino en la personalización del servicio. El cliente (docente de centro de educación especial, en este caso) será el centro de nuestro servicio. Queremos conocer sus necesidades y ofrecerle, además, un desarrollo personalizado de software para sus alumnos, incluida una **formación y mentorización** continuada que se renovaría cada curso académico.

En un segundo momento, ampliaríamos a un servicio personalizado a las familias de los niños con necesidad educativas especiales.

En un tercer momento de evolución al diseño de espacios globales adaptados tecnológicamente.

¿Actualmente por qué se paga?

Actualmente se paga por entornos predeterminados sin personalización ni adaptación a las necesidad educativas de cada alumno