

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.