

Propuesta de valor.

Nuestro proyecto se enfoca en una academia de estudios desde primaria hasta bachillerato.

Diferenciándonos de nuestros competidores ofrecemos a nuestros clientes el uso de nuevas tecnologías destinadas a todas las asignaturas que impartimos.

Nosotros hemos estado asistiendo a diferentes centros de enseñanza de este tipo a lo largo de nuestra trayectoria académica y todos hemos coincidido en que nos hubiese gustado poder interactuar de forma más tecnológica a la hora de aprender.

Esto lo achacamos a ciertos estudios que confirman que cuanto menos pesado es el tiempo de aprendizaje para el alumno, mejores son los resultados.

También aportamos la técnica de investigación que se basa en que el alumno sea capaz de resolver por el mismo sus propias dudas, aprenda a seleccionar información, redactar, saber dónde buscar, etc.

Además, dependiendo del volumen de alumnos haremos distintas ofertas.

En un principio esperaremos a que nuestro negocio comience a funcionar y veamos que da resultados. Más tarde, aplicaremos un descuento en la matrícula a aquellos alumnos que traigan a otro compañero a nuestra academia. Por último, premiando a esos clientes que más tiempo lleven, cada ocho horas de clase le ofrecemos una hora gratis.

Para finalizar nos hemos dado cuenta de que cada vez la lectura se fomenta menos, para eso ponemos a disposición de nuestros clientes un taller de lectura.

Como conclusión de esta fase del modelo CANVAS solo recalcar que nuestro negocio no es solo una academia como a las que estamos acostumbrados, incluimos gran variedad de nuevas opciones que son capaces de atraer al cliente. Y esto no es solo por lo ya mencionado, sino también porque no necesitarán un gran desembolso económico.