

ACTIVIDADES CLAVE



En APRENDISI tenemos en cuenta que las siguientes actividades son fundamentales para llevar a cabo nuestra empresa. Estos puntos hacen que nuestra propuesta de valor salga adelante para ofrecer nuestro servicio y así llenar las expectativas de nuestros clientes.

- Formación y adaptación del personal a la metodología APRENDISI.
- Gestión administrativa y tecnología.
- Gestión de marketing.
- Servicio al cliente y servicio posventa.

Formación y adaptación del personal a la metodología APRENDISI



Seleccionar a las personas correctas, es una clave para alcanzar el éxito de nuestra empresa. Contratamos a psicólogos que cumplan con las cualidades y aptitudes que nosotros necesitamos.

Es relevante que este departamento forme a los psicólogos para las actividades que se deben realizar y el método de enseñanza que queremos ofrecer a los alumnos, llegando a un acuerdo de los temas que se deben tratar en las clases. Queremos que dominen y controlen muy bien los conocimientos que queremos impartir a los niños, para que logremos nuestra propuesta de valor con satisfacción.

Gestión administrativa y tecnología

En nuestra empresa contamos con un sistema gestor donde guardamos la base de datos de nuestros clientes, para llevar un control, organizar y ordenar las ventas que hacemos, las clases en las que más se inscriben los hijos, cuánto tiempo llevan y cuántos alumnos tenemos. Aquí también se gestionan las ventas que se realizan y las reservas que van haciendo nuestros clientes mediante nuestra página web. Mediante estos datos, los psicólogos van a poder observar en qué clases hay más demanda y así mejorar nuestro servicio.



También tenemos un sistema para la relación que tenemos con los psicólogos, registrar cuántas clases dan al mes y poder gestionar las nóminas de cada uno.

Llevar la contabilidad de nuestra empresa es imprescindible para poder llevar un control de nuestros activos y pasivos. Esta actividad nos ayuda a tomar decisiones de compra y venta de productos que necesitemos, como, por ejemplo, mobiliario, equipos informáticos o productos nuevos e innovadores para la enseñanza.

Gestión de marketing

Una de las actividades importantes para nosotros es la publicidad que debemos hacer para hacernos conocer más, lo que nos da la posibilidad de lograr una expansión en ventas, lograr un buen posicionamiento distinto y valorado, y una buena imagen empresarial.

En este departamento vamos a estar haciendo publicidad, principalmente, en redes sociales, por lo que tienen unos costes muy bajos, llegan a un rango más amplio y específico del público objetivo de APRENDISI. Gestionaremos los perfiles en Instagram, Facebook y Twitter, donde va a estar constantemente ofreciendo información y resolviendo dudas de los posibles clientes.

Además de la publicidad en nuestros perfiles, en este departamento analizaremos medios en los que podamos llegar más a nuestro público objetivo, como lo son los folletos, tarjetas, propagandas en radio, etc.



Servicio al cliente y servicio postventa



Los clientes tienen un gran valor para nosotros, por eso tenemos un servicio al cliente excelente, donde estaremos siempre a su disposición en nuestros horarios laborales.

Nosotros vamos a estar constantemente respondiendo al teléfono de APRENDISI, para dar información y resolver dudas sobre nuestros cursos, reservas, precios, clases que tenemos, duración y consultar el proceso de los hijos.

A parte, también van a estar respondiendo los mensajes y comentarios que nos vayan dejando en nuestras redes sociales y también por nuestra línea de WhatsApp de APRENDISI.

El servicio postventa es una estrategia fundamental que implementamos en nuestras actividades. Seguir ofreciendo atención al cliente después de la venta, o después de las preguntas que hacen por medio de newsletters. Esto es para que los clientes tengan información actual de nuestros cursos y ofertas que tengamos.