

PROPUESTA DE VALOR

El valor que aportamos con nuestro proyecto es el de la enseñanza de actividades fundamentales para poder vivir de forma independiente: **cocina**, **costura** y **bricolaje**, que se ofrecerán a través de **academias** y de forma particular para todas las edades a partir de los **ocho años**.

Por un lado, la novedad que se observa es la creación de un recinto donde se fusionan actividades y servicios que actualmente se ofrecen por separado. Hoy en día consideramos que es necesario facilitar el acceso a éstos y a un precio asequible. Por otro lado, encontramos novedosa la oportunidad de poder aprender determinados conocimientos y técnicas con un especialista en el propio **hogar**; cosa que se conseguirá por medio de las solicitudes que se puedan hacer en nuestra **página web**.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro mercado puede calificarse como **mercado segmentado**, ya que la edad de nuestros clientes es muy variada. Por un lado, queremos iniciar a **niños** desde los ocho años a las actividades que anteriormente hemos nombrado: cocina, costura y bricolaje. No queremos dejar de lado a los **adolescentes**, que verán la utilidad de nuestros servicios en su día a día, puesto que a esa edad empiezan a vivir de forma más independiente. Por último, hemos de destinar una parte específica a los **adultos**, debido a que dentro de este amplio grupo encontramos una gran variedad de situaciones personales diferentes, dentro de las cuales, podrían hacer uso de las enseñanzas que ofreceremos tanto en nuestros locales (academias) como particularmente.

Cabe destacar que crearíamos distintos grupos según el nivel de los alumnos y según la edad de estos por lo que habría una gran oferta y disponibilidad de clases.

SOCIEDADES CLAVE

Las alianzas clave de nuestra empresa son:

- Por un lado, necesitamos un **equipo** que se encargue de todo el **ámbito digital**. Necesitamos un **informático** que pueda crear y mantener la página web de la que dispondrán nuestras academias, y un **equipo** que pueda gestionar las solicitudes de **clases** particulares a nivel privado.
- Por otro lado, hemos de gestionar las academias y los cursos que se impartirán en ellas. Para ello contaremos con un **director** en cada academia. **Nosotras** coordinaremos las diferentes actividades y programaciones, así como las dificultades laborales que surjan.

FUENTES DE INGRESOS

En lo que se refiere a las **academias**, obtendremos beneficios mediante las **primas por uso**, es decir, nuestros clientes pagarán según el número de clases que quieran recibir al mes y, por lo tanto, será un **precio personalizado** según el cliente, aunque tendremos unas bases de precios establecidos para facilitar los pagos, esto es, unos **precios fijos**. Por otro lado, en las academias también se adquirirán ganancias por medio de las **primas de suscripción**, ya que en nuestra política económica nos veremos obligados a exigir a nuestros usuarios que se comprometan con nuestra empresa a través de las **matrículas** anuales.

En lo que se refiere a las **clases particulares** con un especialista, bonificaremos los costes de estas según la tipología de demanda que haga el consumidor. Esto ocurrirá debido a la diferencia de horas, necesidad de material y transporte del especialista a la hora de impartir las distintas clases. Por supuesto las clases particulares a domicilio tendrán un **coste mayor** que las de la academia.

CANALES

Consideramos que la mejor forma para dar a conocer nuestros servicios de clases particulares en el propio hogar es a través de internet con una **web** y a través de distintas **redes sociales** como Facebook o Instagram. En cambio, para llegar a nuestros clientes, los cuales harán uso de las instalaciones de las academias, nos daremos a conocer a través de la publicidad física, es decir, mediante **flyers** y **grandes carteles** que se situarán en la entrada de nuestros locales.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

En nuestra empresa, las relaciones con los clientes van a ser muy variadas debido a la diversidad de servicios que ofertamos. Por un lado, hemos optado por proporcionar un **servicio automatizado** a través de nuestra página web y los distintos perfiles de las diferentes redes sociales que empleemos, y así, permitir que nuestros clientes puedan informarse sobre nuestras actividades sin necesidad de acudir a nuestros locales; en ellas, también podrán comentar y hacer sugerencias, estableciendo así una **relación de co-creación** con ellos. Además, en esta web y en estas cuentas, encontrarán un teléfono móvil con el cual podrán entrar en contacto con nuestro personal destinado a la atención del cliente, éstos les proporcionarán una **asistencia personal dedicada**, al igual que los profesionales que impartirán clases a nivel particular (una de nuestras ofertas). A la hora de apuntarse a nuestras clases, nuestros clientes recibirán una **asistencia personal**, es decir, podrán elegir dentro de los márgenes establecidos unos horarios y un número de clases a las que asistir. De este modo, las facturas de cada cliente variarán en función de sus preferencias. Al ofrecer distintas actividades crearemos **comunidades** según cual sea la elegida por cada uno de nuestros usuarios, y también crearemos comunidades por grupos de edad, informando de los distintos cursos que propongamos según cual sea el público objetivo al que esté destinado el mismo.

RECURSOS CLAVE

- **Recursos físicos:** Contaremos con distintas **academias** en las principales ciudades españolas: dos academias en la ciudad de Valencia, donde empezaremos el proyecto; dos en Barcelona; una en Madrid; una en Sevilla; una en Málaga; y, por último, una en Asturias. Dentro de las instalaciones que formarán las academias encontraremos las distintas **aulas** destinadas a las clases de costura, cocina y bricolaje, dotadas de los **materiales** indispensables para llevar a cabo las prácticas. Además, en las instalaciones a las que nos estamos refiriendo, también habrá un espacio destinado a la **administración** de la academia y otra área orientada a la **página web**, desde donde se tratarán las demandas a nivel particular.
- **Recursos intelectuales y humanos:** En las academias vamos a contar con **especialistas** que impartirán las clases, es por esto por lo que contaremos con sus **conocimientos** y su **originalidad** a la hora de orientar los cursos. A la vez, para la página web y los medios digitales tendremos un **grupo experto** que sepa llegar a nuestro público objetivo, es decir, personas que pertenezcan a familias con unos ingresos medios mensuales de 4,500€ aprox., ya sea por medio de Instagram o Facebook o a través de la publicidad en otras páginas web.
- **Recursos financieros:** Necesitaremos una fuerte inversión para iniciar el proyecto, que iniciaríamos con una única academia en la ciudad de Valencia, la obtendremos mediante un **préstamo bancario** de alrededor de **60,000€** que amortizaremos en un período de unos **15 años**. Es necesario tener en cuenta que nuestro objetivo es expandir nuestro negocio en 4 años abriendo otra academia en la ciudad de Valencia.

ACTIVIDADES CLAVE

Nuestra actividad clave es la **solución de problemas**, esto vamos a llevarlo a cabo por medio de la página web y a través de las clases que se impartirán en las academias. Para ello, tendremos que controlar la continua formación de nuestros trabajadores e innovar constantemente. Las **actividades** serán **no externalizables** ya que es la empresa la que se encarga de solucionar los problemas de nuestros clientes y no otras empresas en las cuales podríamos delegar nuestras responsabilidades.

ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes que vamos a explicar a continuación, atiende únicamente a la primera academia que montaremos en la ciudad de Valencia, concretamente en la calle Almirante Cadarso, perteneciente al barrio del Ensanche.

- **Costes iniciales:** Precisaríamos de un **préstamo bancario** de alrededor de **60,000€**, de los cuáles 50,000€ servirían para la reforma del local elegido, comprar los electrodomésticos necesarios para impartir las clases de cocina, también para todas las herramientas imprescindibles del área de bricolaje y, por último, para las máquinas de coser y el material indispensable para la costura como son planchas, tijeras, hilos... Este préstamo sería devuelto en **15 años** aproximadamente.
- **Costes fijos:** Serían tanto el alquiler del bajo correspondiente a la academia como el sueldo de algunos profesores. Por una parte, hemos calculado un coste fijo de **alquiler** de alrededor de unos **6,000€** de un local de 700 metros cuadrados ([enlace](#)), además habría que tener en cuenta que tras una reforma para acondicionar el establecimiento (50,000€ aprox.) tendríamos unos gastos de **luz, internet, agua y limpieza** de en torno a **600€** y por último, el **sueldo** de 3 profesores fijos, una dependienta y un informático a **1,200€** por persona, **sumarían 6,000€**.
- **Costes variables:** Dentro de estos encontramos los **materiales** necesarios para las actividades, que variarán según lo organizado por los profesores de cocina, costura y bricolaje. También, variará el **sueldo** de aquellos encargados de las clases particulares y de aquellos trabajadores que contratemos en caso de necesitarlo.

Nuestra estructura de costes estará impulsada por la **calidad** y por un **precio no excesivamente caro**; hemos incluido un par de ejemplos en los que se podría conocer el coste mensual de nuestros servicios, concretamente de las clases de cocina:

-Dos días a la semana, una hora y media cada día de cocina, rondarían los 125€ al mes.

-Tres días a la semana, una hora y media cada día, le costaría al cliente alrededor de 150€ al mes.

BRAUN17

