

PROPOSITO DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvería?

Resuelve la necesidad de la educación a distancia para niños con enfermedades en tratamiento o que no pueden acudir al centro escolar por cualquier motivo. Nos introducimos en un mercado marginado que merece tener las mismas oportunidades que el resto. Así mismo ofrecemos sesiones de refuerzo para cualquier interesado, y abarcamos terrenos olvidados como las artes y la música.

¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Mi cliente busca la educación telemática, y paga por una educación completa, desde actividades de refuerzo como exámenes oficiales. Nos diferenciamos por la centralización en el estudiante, y la adaptación al tiempo y capacidad del alumno. Toda la centralización que en una escuela presencial no se suele tener a un precio accesible, y así mismo condicionado a lo que los padres puedan o estén dispuestos a pagar. Nuestra plataforma no busca la estética sino la comodidad, ya que nuestro objetivo principal es enseñar.