

ACTIVIDADES

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingreso?

En App Study tenemos muy claras las actividades en las que se basará el éxito de nuestra compañía. Crear valor en nuestra propuesta de ayudar a los estudiantes a estudiar supone centrar nuestros esfuerzos en aquello que nos permita llegar a nuestro segmento de mercado. Ser una aplicación clara y atractiva, para que nos elijan como su método de estudio y prestar un servicio ágil y de calidad.

En la fase de creación de producto tenemos que centrar todo nuestro esfuerzo en lograr unos buenos acuerdos con el resto de: academias, colegios, profesores particulares... que nos permitan tener una amplia variedad de exámenes, ejercicios, etc. Una actividad de negociación.

En la puesta en mercado de nuestra aplicación nos tenemos que detener y aplicar una buena imagen del logo y descripción de ella. Una actividad muy atractiva a ofrecer es una plataforma web que muestre a que nos dedicamos, el objetivo de nuestra empresa, y como contactar con nosotros. Actividad de desarrollo y cuidado de la web, unida a la estrategia de marketing y comunicación.

Por último, pero muy importante y que puede marcar una gran diferencia con el resto de competidores, es la atención personalizada, tanto para la ejecución de los ejercicios como para la gestión de exámenes, trabajos, presentaciones... Ayudar a nuestros clientes a estudiar de una manera más divertida y efectiva, acostumbrados a una variada oferta de servicios ofrecidos, serán unas ventajas para el logro de nuestro proyecto. Una actividad enfocada en el cliente.

