

- **¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?**

La creación de un proyecto muy bien documentado y que se adapte a las necesidades que pretendemos satisfacer. Presentar ese proyecto y adquirir las fuentes de financiación necesarias así como las infraestructuras para llevar a cabo nuestra actividad.

Una de las actividades claves y de mayor importancia debe de ser la promoción y difusión que hagamos de nuestros servicios así como definir el público objetivo al que queremos dirigirnos.

- **¿Nuestros canales?**

Nuestra actividad va a girar, sobre todo, a la difusión digital que hagamos de nuestro proyecto. Nuestra página web, más el uso de las redes sociales, será determinante para llegar a nuestro público objetivo. De la misma forma, nuestro canal de distribución será por medio de las charlas, por lo cual, su perfecta elaboración e inclusividad hacia todos los sectores, será clave para el éxito de nuestra empresa.

- **¿Nuestras relaciones con los clientes?**

Como ya hemos mencionado anteriormente, las relaciones que establezcamos con nuestros clientes, son determinantes a la hora de definir nuestro proyecto y llevarlo a cabo, como toda actividad empresarial, los clientes son el eje sobre el que gira dicha actividad y sobre los cuales, esta actividad no tendría ningún sentido.

Nuestro plan de calidad contempla acciones dirigidas, directamente, a la mejora de nuestros servicios y de nuestros productos, en todos sus ámbitos, desde la elaboración de los mismos, teniendo en cuenta, desde el inicio de su creación, los criterios de nuestros clientes, continuando con el mismo control de calidad mientras se efectúa el servicio y por último con un seguimiento exhaustivo de las actividades que hayamos llevado a cabo, mediante encuestas, solicitudes de mejora y todas aquellas acciones que potencien y mejoren nuestro sistema de calidad.

La relación que buscamos no es solo directa, si no que queremos involucrarnos aún más con sus sugerencias, consejos o cualquier iniciativa que nos planteen y ayude a dinamizar nuestra relación.

Nuestra relación con los clientes es siempre positiva, intentamos que el cliente se sienta seguro, escuchado, protegido, etc. antes, durante y después del servicio.

Hemos establecido un tipo de relación con los clientes personal, es decir, cada cliente es único y es atendido de manera especializada durante la contratación de nuestros servicios, teniendo en cuenta sus deseos y sus objetivos.

Una vez el cliente haya finalizado el servicio que ha contratado, tratamos de mantener un trato cordial con el mismo, en el que pueda seguir manteniendo contacto con nosotros, ya sea para aclarar alguna duda que le surja a posteriori, volver a repetir alguna experiencia, darnos su opinión, etc. Siempre será escuchado con atención y reciprocidad y estaremos dispuestos a ayudarlo siempre y cuando nos sea posible.

- **¿Nuestras fuentes de ingresos?**

Para satisfacer nuestros recursos clave, nuestras fuentes de ingresos, se dividen en dos.

Por un lado, las ayudas y subvenciones que conseguimos para poder financiarnos, lo cual requiere solicitar las mismas, en los plazos reglamentarios y ateniéndonos a todos los requisitos establecidos y por otro lado, nuestra segunda fuente de ingresos, será la venta de nuestros activos. En este caso, las entradas a las charlas, así como, todas las actividades que ofrecemos.

Nuestra empresa, de igual manera, necesitará alguna inyección financiera, por parte de los bancos, lo cual solucionaremos con la solicitud de una cuenta de crédito, para poder hacer frente tanto a nuestros gastos, como a nuestros pagos inmediatos.