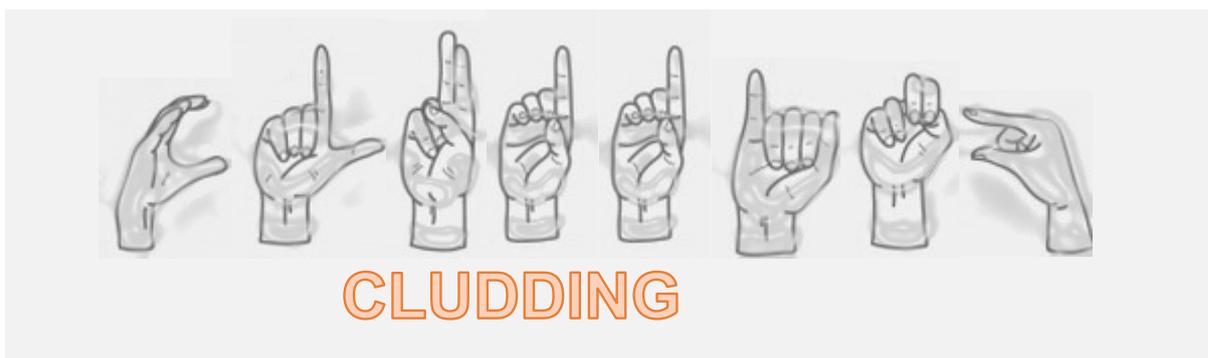




PROYECTO START INNOVA



ASIGNATURA: EMPRESA EN EL AULA

PROFESORA: MAGDALENA WILDE

INTEGRANTES DEL GRUPO:

ALBA LÓPEZ

CLAUDIA HERRERA

ANDREA BONO

IVAN FERRER

NOMBRE DEL GRUPO: MENTES BRILLANTES



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
VALORES	4
• Novedad	4
• Personalización.....	4
SEGMENTACIÓN	4
FUENTE DE INGRESOS	4
1. Publicidad	4
2. Licencia.....	4
CANALES	4
SOCIEDADES	5
Recursos físicos	5
Recursos intelectuales y humanos.....	5
Recursos financieros	5
Actividades clave	5
RELACIONES	5
COSTES	5

INTRODUCCIÓN

Academia de lengua de signos

Esta idea se nos ocurrió a raíz de que un día íbamos andando por la calle y vimos a unos chicos hablar en la lengua de signos, y nos dijimos: ¿por qué no aprenderlo?!

Pensamos que es una lengua que la deberían de poner obligatoria en los centros ya que todo el mundo tiene derecho a comunicarse. Es igual que el inglés, es una lengua que a día de hoy lo pide cualquier empresa.

Hay gente que le gustaría aprender a hablar esta lengua y por tener escasos recursos o no saber dónde aprender, no sabe.

Esta lengua está muy poco valorada para lo que debería valorarse.

Nuestra idea de negocio sobre esto es la siguiente:

1. Crear una escuela, pero en vez de un colegio, solo con 10 aulas.
2. Mi idea es que esta lengua se separe por nivel, es decir, como el inglés.
3. Queremos sobre todo que a esta escuela pueda asistir todo tipo de personas, ya sean adolescentes, adultos, gente mayor...

Esta escuela la ubicaríamos en Valencia, calle Colón, en un bajo, ya que es una ciudad que conoce todo el mundo y es muy transitada.

Nuestra idea es que la escuela funcione como una academia de inglés, ya que es una extraescolar. Los profesores deberán de ser personas que sean nativas en esta lengua, como los Teachers de las academias.



Lengua de Signos Española DIAS DE LA SEMANA





VALORES

Lo que aporta valores son la originalidad y la novedad, ya que nosotras no conocemos ninguna academia en la que se pueda aprender esta lengua.

Pensamos que está muy infravalorada esta lengua ya que pensamos que debería de ser muy importante aprenderla.

- **Novedad:** Es un proyecto con una visión de futuro muy enriquecedora ya que no conocemos competencia respecto a este negocio.
- **Personalización:** Aunque haya clases de lengua de signos online, nosotros hemos creado una nueva versión que es presencial, para tener la certeza que nuestros alumnos aprenden este idioma en unas condiciones óptimas.

SEGMENTACIÓN

Segmentación: El tipo de clientes para el que nosotros estamos ofreciendo un servicio deben de tener los siguientes requisitos:

1- Personas a partir de los 16 años.

2- Con el certificado del graduado escolar, como mínimo.

3- En nuestra academia, aceptamos a personas con cualquier tipo de discapacidad, puesto que tenemos los medios necesarios para que reciban la misma educación que los demás alumnos.

4- Se ofrecerá un servicio par gente de otras provincias de España.

5- Pueden acceder a nuestro negocio las personas con cualquier poder adquisitivo, ya que la matrícula son 80 € y la cuota mensual son 35 €.

El tipo de mercado que nos caracteriza es el masivo, ya que buscamos para nuestra empresa el mayor número de personas posibles, ignorando otros tipos de mercado, creando en estos una segmentación o diferenciación en los clientes.

FUENTE DE INGRESOS

Hay varios:

1. **Publicidad:**

gracias a esta fuente, podremos atraer a más clientes a nuestra academia mediante anuncios retransmitido en cualquier dispositivo electrónico, ya sea la televisión, redes sociales, ...

2. **Licencia:**

cada cliente debe pagar su matrícula y la cuota mensual (punto 5).

CANALES

El canal de comunicación con el que vamos a trabajar con nuestros alumnos es a través de Internet, usando una aplicación exclusivamente para el aprendizaje de esta lengua. La aplicación se llama **Cludding**, como nuestra academia.

Nuestros alumnos podrán disponer de nuestra app gratuitamente, ya que el coste de esta lo garantiza la cuota mensual que pagan.



SOCIEDADES

Cada miembro de la empresa que estamos realizando aporta un recurso clave:

Alba López: dirección del negocio ya planteado anteriormente.

Claudia Herrera: La capacidad de seleccionar a los alumnos según su nivel en su clase correspondiente (organización de grupos).

Andrea Bono: Enseñanzas de las habilidades (la función de dar clase a los alumnos, profesora).

Iván Ferrer: Manejo de la informática, todo lo relacionado con las páginas web, los canales, las redes sociales, etc.

Recursos físicos:

Local, ordenadores, teléfonos, material escolar, etc.

Recursos intelectuales y humanos:

La originalidad del proyecto, capacidad de dirección, capacidad de organización, capacidad de la enseñanza y por último, manejo de la informática.

Recursos financieros:

Los ahorros de cada integrante del proyecto.

Actividades clave:

Nuestra actividad clave es la enseñanza, ya que se trata de una academia en la cual exponemos nuestros conocimientos a los alumnos a la vez que ellos aprenden.

Aunque también es importante mantener nuestra página web y las redes sociales, ya que a través de estas plataformas también tenemos gente a la cual daremos clase.

RELACIONES

Asistencia personal dedicada: cada alumno tiene su necesidad que necesita ser resuelta de forma independiente y dedicándole el tiempo que necesite.

El servicio que ofrecemos es automatizado porque a través de nuestra página web los alumnos pueden seguir en contacto con nosotros y seguir formándose.

COSTES

Nuestros costes son fijos son lo relacionado con el establecimiento donde impartimos las clases, es decir, el alquiler; el alojamiento web de nuestra página.