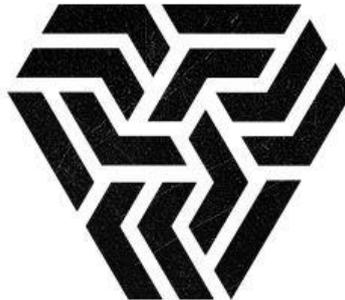


Hemos decidido crear una empresa de psicología llamada "Psicoloigaonus", debido a la alta demanda de servicios psicológicos debido a la pandemia que actualmente estamos viviendo.

Hay posibles problemas como por ejemplo caídas de conexión en los servidores que utilizamos para comunicarnos con los clientes, pero intentaremos que sean los menos posibles.

Nuestros precios son:

- 50€ 30 Minutos
- 100€ 1 Hora
- Oferta "locura":
 - 190€ 2 Horas
 - 280€ 3 Horas



(Logo de la empresa)

PROPOSICIÓN DE VALOR

Los servicios de nuestra empresa están enfocados a la gente más afectada por la pandemia, debido a que la gente actualmente necesita ayuda psicológica y creemos que podemos ayudarles bastante con nuestros servicios y nuestra empresa



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro principal cliente es la gente afectada por el COVID-19, ya que a día de hoy hay mucha gente con problemas psicológicos, creados por la pandemia, queremos ayudar a resolver esos problemas con los mejores servicios posibles.



SOCIEDADES CLAVE

Nuestros agentes serán psicólogos e informáticos, en cuanto a los agentes psicólogos su cometido será ayudar a las personas que tengan un problema por el cual contratan nuestros servicios, en cuanto a los agentes informáticos, tendrán el rol de crear páginas web y mantenerlas.



Los ingresos se obtendrán vendiendo los servicios, es decir con los pagos de los clientes mediante plataformas de pago digitales, además, también están las posibles suscripciones a los servicios mensuales.

En cuanto a la ponderación será de manera mensual o diaria dependiendo de lo que busque nuestro cliente.

Las vías de pago serán mediante plataformas como pueden ser Paypal, Mangopay, Paycomet, Amazon Pay entre otras muchas más



LOS CANALES

Los canales que vamos a utilizar son canales automatizados, es decir, los que utilizan la tecnología de manera básica en sus operaciones, canales audiovisuales, que son los que se componen de diferentes medios, por ejemplo; la televisión como medio de difusión del producto, el teléfono como medio de contacto y una empresa de transporte para el envío físico del producto, canales electrónicos, aquellos en los que se combina el teléfono y el Internet, y canales directos, el cual solo consta de dos entidades, el fabricante y el consumidor final.



RELACIÓN CON EL CLIENTE

Tenemos pensado tener una relación con nuestros clientes a largo plazo, es decir, establecer una relación estrecha con el cliente, es decir, una relación que sea difícil de dejar en caso de ofrecer una suscripción a nuestros servicios, además, queremos que sea personal, para que los clientes se sientan cómodos con el servicio y con el personal que realiza dicho servicio.



RECURSOS CLAVE

Nuestros recursos clave serán ordenadores con sus respectivas pantallas y periféricos, una página web creada por un programador especial, para que no haya ningún tipo de fallo en cuanto a diseño, ni pagos y por último alguna aplicación como Discord o Zoom para poder comunicarnos con los clientes de la mejor forma posible y sin fallos



ACTIVIDADES

Tenemos a los mejores asesores ayudando a nuestros empleados para que de esa forma podemos dar el mejor servicio a nuestros clientes y, a ser posible, a bajo coste, de esta manera los clientes quedarían satisfechos con nuestros servicios.

Para los clientes se llevaría a cabo un seguimiento para ver su proceso en nuestros servicios, con este seguimiento nuestros profesionales sabrán en que ámbito ayudar más o menos a los clientes.



ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestros principales costes serán en hardware (alrededor de 1500€), en personal para poder prestar el servicio a los clientes (el salario mínimo sería de 1000€) aunque todo dependerá del capital que obtengamos al mes.

