

PROPOSICIÓN DE VALOR

La proposición de valor de nuestra empresa se basará en ayudar a la toma de decisión y una vez tomada facilitarle todos los trámites facilitar la decisión del cliente, la personalización y la sencillez de uso.

En primer lugar, se hablará y conocerá al cliente mediante una videollamada. A partir de ahí, se irá haciendo un seguimiento de su curso académico que está llevando a cabo nuestro cliente para analizar su situación. Mediante este proceso se evaluarán sus habilidades y puntos fuertes y débiles para posteriormente presentarle diferentes carreras, grados y universidades las cuales sean compatibles con las cualidades del cliente y que sean de su agrado.

En las primeras videollamadas, se consensuará un horario que se adapte completamente al cliente. Él/Ella, elegirá qué días y cuantas horas mensuales querrá emplear y dependiendo de esto se creará un precio personalizado.

Las videollamadas serán por vía ZOOM. Hemos elegido este servicio principalmente porque es gratis, y así está a disposición de todo el mundo.



Además, ha sido diseñada especialmente para el uso empresarial, es decir para las reuniones entre trabajadores y clientes, ya que sus salas pueden albergar un gran número de usuarios de forma simultánea y ofrece diferentes herramientas que facilitan el control de las reuniones.

La aplicación ZOOM es muy fácil de usar, lo que simplifica enormemente nuestro trabajo, lo cual es uno de nuestros objetivos. Funcionaremos principalmente vía Gmail, Zoom, y redes sociales (Instagram y Tiktok), para facilitar el acceso de cualquier persona a nuestra página web.



En conclusión nuestra proposición de valor es: orientar a los estudiantes para la universidad y bachillerato facilitándoles la elección.