

ALIADOS CLAVES

Nuestros socios claves serán principalmente centros educativos para que podamos tener la posibilidad de ayudar a los jóvenes que estudian ahí, diversas empresas que quieran colaborar con nosotros para que puedan explicar de qué trata su trabajo y compartir sus actividades de forma puntual con nuestro cliente. A cambio, a estas compañías o autónomos, les daremos reconocimiento tanto en redes sociales como en nuestra compañía en sí, comunicando nuestra colaboración con ellos en un listado de colaboraciones, haciéndoles ganar reputación, porque ayudan a los jóvenes que son nuestro futuro. Otros socios serán empresas de informática, papel y otros recursos básicos que necesitaremos para nuestro negocio. La empresa TIMS HR Technology es quien distribuye la herramienta DISC para nuestros procesos de orientación.

Otro socio serían empresas que se dediquen a organizar viajes al extranjero: Este recurso sería para los alumnos que requieran de orientación para Bachillerato, y se les propondrá la opción de estudiar en el extranjero. Nuestro comercial se encargará de comunicarse con empresas especializadas en mandar a alumnos a familias de acogida o internados para estudiar. Una vez referimos a nuestros clientes con esas empresas, ellos nos pagarían una comisión por las cuotas que pague el cliente.

ACTIVIDADES CLAVES

Una vez el posible cliente se comunice con nosotros, realizaremos una entrevista gratuita con los padres para conocernos. Si el cliente decide trabajar con nosotros, se iniciará el proceso.

Decidiremos cuándo establecer la siguiente reunión, para realizar (un proceso clave) la prueba DISC. Se estudiará y tendremos el perfil del joven para iniciar esta nueva etapa de su vida. Según sus resultados nuestros profesionales empezarán a indagar en carreras que le puedan resultar interesantes dependiendo de su personalidad, teniendo en cuenta las opciones que haya propuesto (lo mismo se hará para la elección de bachillerato).

Le comunicaremos las opciones, las que le parezcan interesantes las anotaremos y nos comunicaremos con los profesionales que trabajen en ese ámbito y, puedan concederle a nuestro cliente alguna jornada laboral o momentos puntuales de su tiempo para llevarlo a su lugar de trabajo y explicarle que es lo que hace su día a día. A cambio, a estas compañías o autónomos, les daremos reconocimiento tanto en redes sociales como en nuestra compañía en sí, comunicando nuestra colaboración con ellos en un listado de colaboraciones, haciéndoles ganar reputación, porque ayudan a los jóvenes que son nuestro futuro.

RECURSOS CLAVES

Recursos intangibles: Nuestros recursos intangibles legales incluirán derechos de marca, derechos de autor, patentes, permisos, contador, representante legal de la empresa y un abogado.

Recursos tangibles: Nuestros recursos tangibles incluirán a medios materiales ligados con la tecnología de la empresa (wifi, ordenadores, impresoras, etc), todo tipo de inmuebles para el lugar de trabajo, papel y todos los demás recursos necesarios para la compañía.

PROPUESTA DE VALOR

Ayudamos a todos aquellos jóvenes que tienen problemas en su elección de estudios hacia el futuro. Satisfacemos no solo a la necesidad de los jóvenes de encontrar algo que les gustaría estudiar, sino también la de los padres de ver a sus hijos decidir sus propios futuros. Gracias a nuestro servicio te vamos a guiar en la elección de tu camino académico de una manera didáctica. Lo que hace novedosa nuestra empresa es lo siguiente: el estudiante podrá comunicarse con un profesional que trabaje en el campo de su interés, además de visitar su centro de trabajo, ampliando su visión global de las opciones. Utilizamos la herramienta DISC cuyo objetivo es evaluar el perfil natural de las personas, es decir, su personalidad y cómo actúa en determinadas situaciones. El candidato en ningún momento tendrá acceso a su perfil DISC, el propósito del mismo es que una vez que UPCOMING obtenga las competencias de la persona, le pueda guiar de la mejor manera posible y ofreciendo las mejores opciones que se adapten al perfil de la persona. Nuestro objetivo es que el joven se sienta a gusto con nosotros, teniendo un ambiente familiar y una relación cercana con el cliente. En UPCOMING las decisiones las toma el cliente. Con nosotros podrás escoger tanto bachillerato, ciclos y la carrera universitaria.

Contamos con distintos planes los cuales tienen el mejor precio en base a los servicios de primera calidad que ofrecemos. Los clientes pueden elegir entre tres diferentes opciones. El primer plan es el plan “Instant” el cual ofrece a los jóvenes en tercero y cuarto de la ESO asistencia profesional para la elección de su bachillerato o formación profesional. Este plan tiene un precio de 700€ y como todo el resto de nuestros planes incluye la evaluación con la herramienta DISC y consultas ilimitadas con nuestros profesionales. Nuestro segundo plan es el plan “Upcoming” el cual incluye asesoramiento profesional para la elección de la carrera universitaria. La persona contará con la oportunidad de poder hablar y visitar el trabajo de su interés con el profesional que trabaje en ese ámbito. En este plan también se incluye toda la gestión de acceso hacia universidades tanto en España como en Europa. Este plan tiene un precio de 1200€. Por último, el plan “Bright future” es un paquete el cual incluye tanto los servicios del plan “Upcoming” y del plan “Instant” por un precio de 2000€.

RELACIÓN CON CLIENTES

Habrà una relación cercana pues el cliente, de ese modo, sienta total comodidad para comunicarse cuando tenga dudas y no tenga reparo en contactar con nosotros. Nos gustaría que nuestro cliente sacara el máximo provecho y crear un ambiente familiar. Pretendemos integrar al cliente internamente. Una vez realizada la prueba DISC se creará un perfil del cliente en nuestros archivos para poder realizar su seguimiento continuo.

CANALES

Captar clientes: Para captar a nuestros clientes lo haremos via charlas en colegios, redes sociales y la página web.

Instagram: @upcomingofficial_Web:
<https://upcomingofficial.wixsite.com/my-site>

Una vez captados los clientes: Los clientes se podrán comunicar con nosotros mediante varios medios: Correo electrónico, teléfono móvil y whatsapp.

Correo:
Upcomingofficial4@gmail.com

SEGMENTO DE CLIENTES

Nuestro cliente objetivo son los jóvenes que tengan dudas sobre su futuro en la elección de bachillerato (ciclos) y la carrera universitaria.

Segmento de clientes: **Elección de bachillerato (o ciclos):** Los clientes que requieran ayuda para la elección de bachillerato deberían comunicarse con nosotros durante su periodo de la ESO. Ya que hay diversos sistemas (Nacional, Internacional, Británico, Francés...). Consideramos que esta elección es muy importante, ya que tendrá un gran impacto para elegir su futuro después de finalizar esta etapa.

Elección de carrera: Los clientes que cursen bachillerato y requieran ayuda para la elección de la carrera y se encuentren perdidos.

ESTRUCTURA DE COSTES

En Upcoming contamos con unos costes fijos y unos costes anuales los cuales han sido estudiados, y pueden ser cubiertos por el flujo de ingresos. Para más información acerca de los gastos mirar el siguiente link:

<https://drive.google.com/file/d/1TJnkQqTnDfAyYwJqHABpyuZDhrPcRFpM/view?usp=sharing>

FLUJOS DE INGRESOS

Plan Instant: Incluye asesoramiento profesional para la elección de Bachillerato. PRECIO: 700€

Plan Upcoming: Incluye asesoramiento profesional para la elección de la carrera universitaria. La persona contará con la oportunidad de poder hablar y visitar el trabajo de su interés con el profesional que trabaje en ese ámbito. En este plan también se incluye toda la gestión de acceso hacia universidades tanto en España como en Europa dependiendo de la disponibilidad económica.

PRECIO: 1500€

Plan Bright Future: Incluye el plan completo, desde la elección de bachillerato hasta la universidad. Esta tendrá un porcentaje de descuento. PRECIO: 2000€

*LA PRIMERA SESIÓN DE TODOS LOS PLANES ES GRATIS