

# Recursos clave



Ángel Abril, Álvaro San José, David Blanco, Adrián Alonso  
y Diego Rodríguez

# Recursos clave

Alianzas clave  8	Actividades clave  6	Propuestas de valor  2	Relación con clientes  4	Segmentos de mercado  1
	Recursos clave  7		Canales  3	
Estructura de costes  9			Fuentes de ingresos  5	



# Recursos clave

Estos son los siguientes recursos que necesitaremos para poder realizar nuestro trabajo:

Físicos



Una plataforma educativa y un seguimiento de las prácticas realizadas.



Humanos



Orientadores profesionales con formación especializada en la relación académico-profesional.

Nuestro equipo comercial

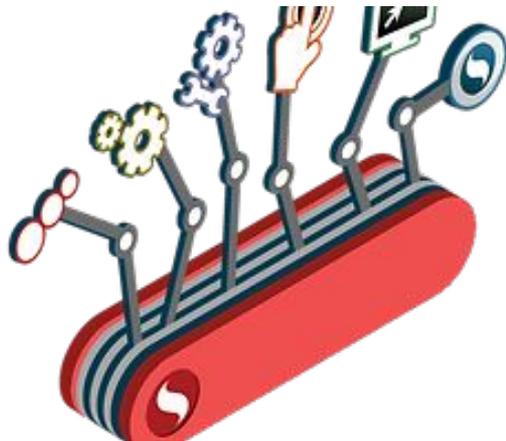
Intelectuales



Contamos con una base de datos de estudiantes y empresa para posibles trabajos en el futuro

# Físicos:

Disponemos de una **página/aplicación** en la que se podrán hacer ejercicios on-line sobre las prácticas. A esta página/aplicación se podrá acceder gracias a un usuario y contraseña que será proporcionado tras el pago de la cuota. La aplicación se podrá descargar en **cualquier dispositivo gratuitamente** y la página se encontrará dentro de nuestra web.





# Humanos

Disponemos de una serie de **orientadores profesionales** con formación especializada en la relación académico-profesional para que nuestros clientes reciban la mejor orientación posible. De forma que tendremos una plantilla especializada a disposición de nuestros clientes para que resuelvan cualquiera de sus dudas. Nuestro **equipo comercial**, irá por los institutos intentando captar clientes.





# Intelectuales

Contamos con una **base de datos** donde recogemos todos los datos que nos proporcionan nuestros clientes. También dispondremos de los contactos y la información de las empresas con las que trabajaremos.

