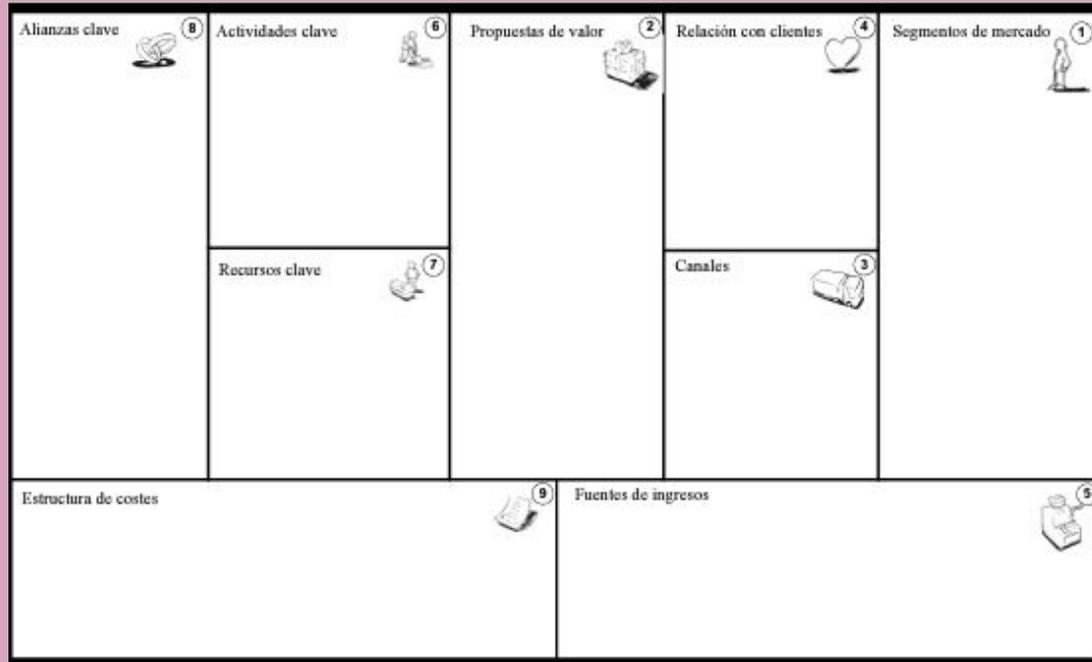


Actividades clave



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

Actividades clave



Actividades clave

- **Proceso de captación de clientes**

Organizaremos eventos y charlas en institutos donde hablaremos de nuestra empresa a posibles futuros clientes. Explicaremos todos los servicios que ofrecemos y la forma en la que acceder a estos servicios.

Otra forma de captar clientes es mediante nuestra página web, en la que publicaremos nuestro correo, número de teléfono y dirección del local para que puedan contactar con nosotros.

- **Gestión de la página web**

La página web necesitará una gestión y además de la forma de contactar con nosotros, la página será actualizada habitualmente con vídeos informativos. También habrá disponible una sección en la que nuestros clientes podrán publicar sus opiniones y recomendaciones que nos ayudará a saber cómo es el feedback de nuestro negocio.



Actividades clave



- **Crear y gestionar una red de empresas colaboradoras**

con la que mantendremos una constante comunicación para establecer los alumnos que visitarán cada lugar y los horarios. A medida que vaya creciendo nuestro negocio, iremos trabajando con un mayor número de empresas y así podremos ofrecer un mayor abanico de oportunidades.

- **Seguimiento del desarrollo de las prácticas en las empresas.**

Cada empresa intentará mantener el interés del alumno y su progreso dentro del trabajo y nos mantendrá informados. Si el rendimiento no está siendo adecuado también seremos informados y se tomarán las medidas más adecuadas para cada alumno.

Actividades clave

- Orientación del estudiante y análisis de las prácticas realizadas.
- Es una de las partes más importantes del proyecto, ya que en base a esto recomendamos al alumno unas prácticas u otras.
- Para esto necesitaremos hablar con el alumno, estudiar su recorrido académico y ya luego se le propondrán las prácticas que hemos creído convenientes. El uso de test nos facilitaran el trabajo.

