



JUANA I

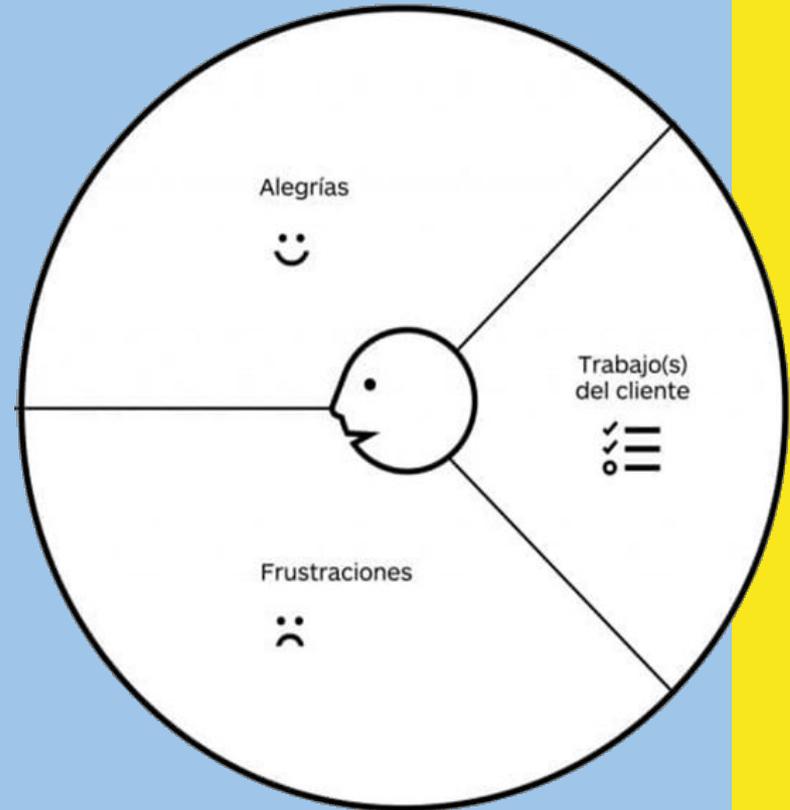
INTERNATIONAL HIGH SCHOOL



- Carla Martín Gavilanes
- Cristina Rojo Sánchez
- Adrián Sigüenza Fradejas
- Erica Vecillas Castro

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

El perfil del cliente describe de manera más estructurada y detallada un segmento de clientes específico de tu modelo de negocio. Lo divide en trabajos, frustraciones y alegrías.



PERFIL DE CLIENTE



PERFIL DE CLIENTES



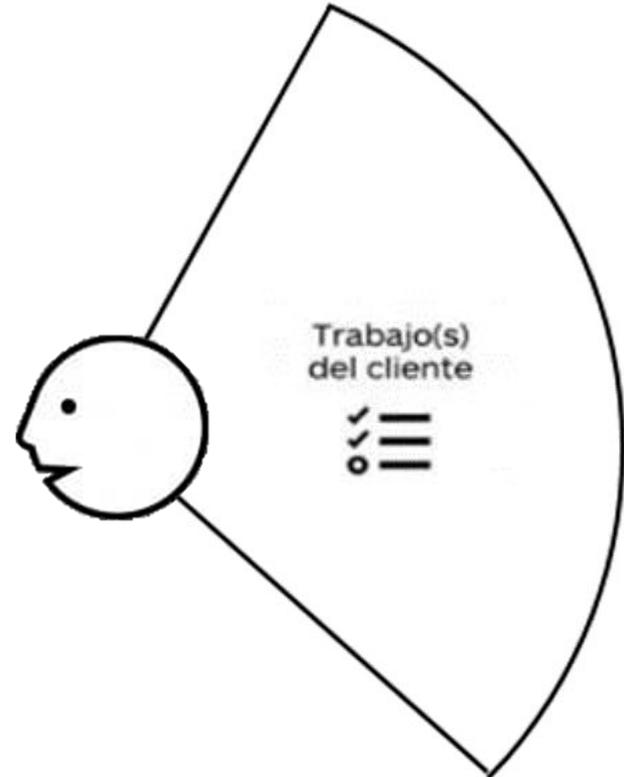
- Familias de toda Europa con un **nivel adquisitivo medio- alto** que quieren que sus hijos de entre 15 y 18 años que cursan Bachillerato aprendan viajando, en otros idiomas y tengan experiencias diferentes.
- Familias a las que les gustaría que sus hijos salgan con **experiencia laboral** y **valores**.
- Familias que **no** dispongan de mucho **tiempo** para **educar** a sus hijos y que les **guste** que sus hijos practiquen **deporte**.



TRABAJOS DE CLIENTES



- Educación de **excelencia** en Bachillerato Internacional.
- **Relacionarse** con adolescentes del mismo nivel.
- Conocer otras **culturas**.
- **Aprender** viajando.
- Desarrollar **Idiomas**.
- Prestigio.
- Estatus.
- Orientación y **futuro** profesional de calidad.



FRUSTRACIONES



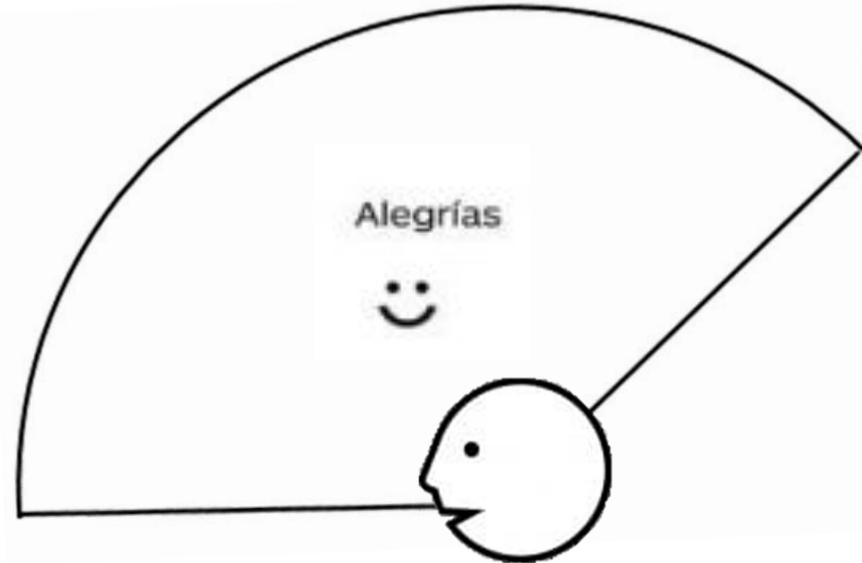
- Que sea demasiado **caro**.
- Que los alumnos **no** puedan **acceder** a todos los **modelos educativos** de los distintos países una vez acabado el curso.
- Que sus hijos quieran **volver antes** de finalizar el curso.
- Que sus hijos se **mareen** durante el trayecto.
- Ya he probado numerosos internados privados y **no** tienen lo que **pedía** y **esperaba**.



ALEGRÍAS



- **Relaciones** a largo plazo con alumnos y adolescentes del mismo nivel.
- Facilidad para encontrar **trabajo** en empresas **prestigiosas**.
- Aprender **idiomas**.
- Lograr **independencia** y aprender a **valorar** lo verdaderamente importante conociendo otras **culturas**.



MODELO DE MERCADO



Al calcular nuestra estimación de **costes** e **ingresos** nos preguntamos si estamos “en mercado”, es por eso por lo que hemos realizado un breve **estudio** de algunos de los **negocios** parecidos que satisfacen las mismas necesidades son:

- **Internados escolares privados.**
- **Bachillerato internacional.**
- **Institutos internacionales de pago** por Europa como por ejemplo:
 - TASIS The American School en Suiza.
 - Institut auf dem Rosenberg, en Suiza.
 - St. George's International School en Suiza.
 - Colegio Internacional Brillantmont, en Suiza



MODELO DE MERCADO



- Partimos de la base de que el **colegio** más **económico** que ofrece una educación similar a la nuestra sería **San Patricio en El Soto** (Madrid), que tendría un coste de **13.100 €** por el **bachillerato internacional**.
- El colegio **St. George's de Suiza** tiene una **tarifa** en todo el año a tiempo **completo**, que es lo que nosotros ofrecemos de **33.600€**.
- **Institut auf dem Rosenberg, en Suiza**, cobra una **tarifa base** de 93.000€ de base, que puede llegar hasta **140.000€** si se incluyen más servicios en la matrícula.

-Por todos estos ejemplos, podemos afirmar que nos movemos en un **mercado internacional** no tan exclusivo en el que **ofrecemos** una **educación de calidad**.

¿CÓMO PUEDO CONSEGUIR MI BECA?

JUANA I
INTERNATIONAL HIGH SCHOOL



- Comenzar los **trámites** con al menos un **año** de **anticipación**.
- Tener un récord de **buenas calificaciones**.
- **Perfil integral** del candidato
- **No** poseer **becas** o **préstamos** educativos de **otras instituciones**.
- **Constancia** de situación **financiera** propia o del grupo familiar.
- **Entrevista personal** valorarán si el perfil del/de la estudiante se **adecúa** a las **exigencias** y **condiciones** necesarias que implica una experiencia internacional como la que ofrece el Programa.



ASOCIACIONES QUE OTORGAN BECAS

JUANA I
INTERNATIONAL HIGH SCHOOL



Estas son algunas de las **asociaciones** que otorgan **becas** a estudiantes, las cuales **no colaboran** con **nosotros** directamente, es decir, que el **dinero** aportado por las mismas puede ser **invertido** por los **estudiantes** en todos los **institutos disponibles** (entre ellos el nuestro).

- ❖ **European Funding Guide (Guía Europea de la Financiación):** proyecto sin fines de lucro, co-financiado por la Comisión Europea cuyo objetivo es encontrar oportunidades de financiación adecuadas y becas para los estudiantes extranjeros.
- ❖ **Fundación Carolina:** institución con **sede** en **Madrid**, en la Agencia Española de Cooperación Internacional, para la promoción de las relaciones culturales y la cooperación en el ámbito educativo y científico entre España y el resto del mundo.

ASOCIACIONES QUE OTORGAN BECAS



- ❖ **Programa Erasmus:** programa de intercambio educativo más popular de Europa. Ha permitido que más de 2 millones de estudiantes de toda la Unión Europea tengan experiencias de aprendizaje en otros países.
- ❖ **Fundación Beca:** institución educativa independiente que busca apoyar la formación académica de los estudiantes latinoamericanos que desean realizar programas de postgrado en el extranjero en los campos de la ciencia, la economía, la política y la cultura.



ASOCIACIONES QUE OTORGAN BECAS

JUANA I
INTERNATIONAL HIGH SCHOOL



En este caso las **asociaciones** que se nombran a continuación **colaboran** con nosotros de forma **directa**, es decir, el **dinero** aportado por las mismas a los estudiantes es de uso **exclusivo** en nuestro instituto.

- ❖ **Fundación Amancio Ortega.** Cada año esta fundación convoca **becas** destinadas a estudiantes de **4º de ESO** de todos los centros educativos españoles **para** estudiar **1º de Bachillerato** en un instituto de Canadá o Estados Unidos. Este programa tiene como objetivo **facilitar** el **aprendizaje** del **inglés** y la **inmersión** en una cultura extranjera a jóvenes menores de 18 años.
- ❖ **Colegios del Mundo Unido.** La **UWC** (del inglés United World Colleges) ofrece becas para estudiar los **dos cursos** del Bachillerato Internacional en los colegios de esta organización repartidos en cuatro continentes.
- ❖ **Becas Europa.** El **Banco Santander** junto con la **Universidad Francisco de Vitoria** proporcionan becas para que los alumnos con un **expediente académico excelente** visiten las principales universidades de Europa y participen en actividades culturales y de ocio durante un viaje de 20 días.



FUNDACIÓN AMANCIO ORTEGA



UWC-USA

