



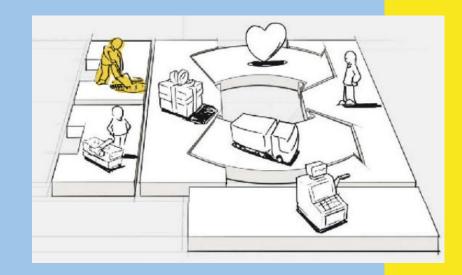


- Carla Martín Gavilanes
- Cristina Rojo Sánchez
- Adrián Sigüenza Fradejas
- Erica Vecillas Castro

# ACTIVIDADES CLAVE

Describen los activos más importantes para que un modelo de negocio funcione.





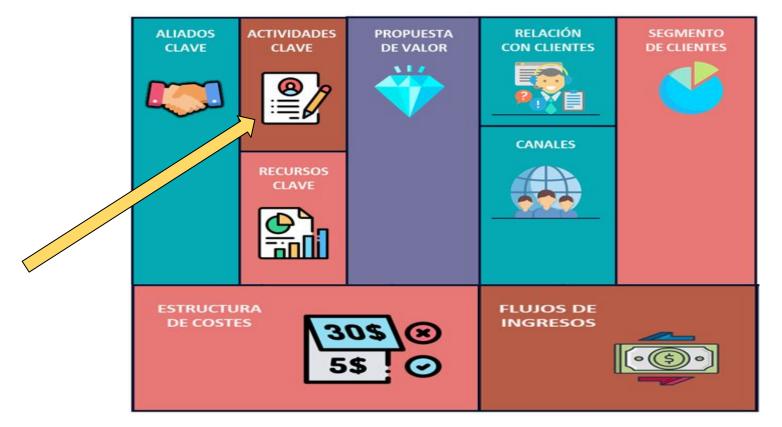






# **ACTIVIDADES CLAVE:**







#### **ACTIVIDADES CLAVE**



Nuestra empresa ha negociado con un socio de la agencia "Logitravel" que se dedica a alquilar cruceros, así podremos hacer posible todo nuestro proyecto y sacarlo adelante. Hemos elegido esta empresa de prestigio porque ponemos toda nuestra confianza en ella para tener el crucero a nuestra disposición de 148 días. El crucero concretamente es "AIDAsol".





# **ACTIVIDADES CLAVE**



#### Nuestras **principales actividades** son:



Un modelo de enseñanza excelente



Gestión de las salidas al exterior del crucero



Mantenimiento de las instalaciones



Atención al cliente



# MODELO DE EDUCACIÓN



La actividad más importante de nuestro modelo de negocio se corresponde con el ofrecimiento de una **educación excelente** en los cursos de bachillerato.

Para asegurarnos de que cumpla con su objetivo, haremos una **selección minuciosa** de los docentes de nuestro centro, el desarrollo de un método pedagógico adecuado, además de hacer **evaluaciones** acerca de cómo aprecian los alumnos las clases impartidas, frecuentes **exámenes** para evaluar el aprendizaje.

Por último, **encuestas** a las familias después de realizar el Family Day, para que **evalúen** y **opinen** sobre cómo avanzan sus hijos, ya que ese día los alumnos harán **debates** y participarán en **concursos** de los temas impartidos.

Por todo lo anterior, nos aseguraremos de poder **garantizar** a los clientes que nuestro **modelo de enseñanza** es **excelente**.



#### GESTIÓN DE LAS SALIDAS AL EXTERIOR



En JIHS, nos **comprometemos** con las familias para tener el **máximo cuidado con sus hijos**, asegurándonos en todo momento de que los alumnos permanezcan en grupo y **en contacto con el profesorado** en las actividades exteriores.

Además, garantizamos unas salidas de lo más educativas con **proyectos en las universidades**, aportando **conocimientos** que por sí solos en un **viaje turístico** no podrían adquirir.





# ATENCIÓN AL CLIENTE



En JIHS garantizamos que la atención al cliente sea lo más **cercana** posible, facilitando a las familias un **número** al que podrán llamar las **24 horas** y un **correo electrónico** al que podrán enviar todas las **dudas** o **sugerencias** que se les ocurra.

Por otra parte, tenemos las **redes sociales**, donde ponemos **información actualizada**, por lo que también podrán estar al tanto de las **actividades** desarrolladas y las **salidas** al exterior.

Por último, comprendemos la preocupación de los familiares, por ello creamos el **Family Day**, un día al mes habilitado para que los familiares visiten a los alumnos, y, si desean, hablar con los docentes y nosotros, que estaremos disponibles para responder cualquier **duda** o aceptar **sugerencias**.



# MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES JUANA I



En nuestro crucero, queremos garantizar que las **instalaciones** son **óptimas** para el correcto aprendizaje de los alumnos, por ello nos aseguramos de que dispongan de laboratorios y salas de estudio, así como de los equipos informáticos suficientes para sus proyectos y deberes.

Por otra parte, contamos con un **servicio de limpieza** cuidadoso que se encargará de mantener las instalaciones y las clases lo más higiénicas posible.

Por último, a pesar de que los alumnos comparten barco con turistas y otros clientes de Logitravel, nuestros alumnos dispondrán de un ala en el barco que será exclusivamente usada por ellos, por lo que los turistas no serán una molestia y viceversa.

