

# Propuesta de valor

Como problema principal de nuestros clientes, la falta de éxito académico, en nuestra academia proponemos como solución un conjunto de cursos especializados en diferentes materias y bloques, ya bien sea matemáticas, lengua, inglés, etc., es decir, materias claves en el instituto y colegio, como materias específicas en diferentes carreras o grados.

Contamos con una amplia plantilla de profesores cualificados, los cuales cuentan con un aula específica y un aula virtual para aquellos clientes que no puedan acceder a nuestro diverso horario. Nuestro horario se divide en mañana y tarde, lo que permitirá acceder a nuestros servicios con una amplia gama horaria, facilitando a los clientes nuestras clases.

Nuestras instalaciones se encuentran en el barrio de Los Pajaritos, en la provincia de Soria, Castilla y León, España.

Este barrio no cuenta con academias, por lo cual, al establecernos allí, facilitamos el acceso a este tipo de servicios a los jóvenes que viven en esa zona. También, allí se localiza la universidad, lo que facilita a nuestros clientes de este nivel académico.

Si bien en Soria existen diversas academias, nuestra academia se reconoce por no solo impartir clases a cursos como primaria, ESO o Bachillerato, sino que también contamos con cursos de un nivel superior como la universidad, contando con especialistas en los diversos aspectos de los grados disponibles en Soria (Enfermería, ADE, Magisterio, etc.).

Como inversión inicial contamos con capital financiero proporcionado por los socios y por un préstamo bancario, iniciando así con una inversión de 20.000€





# Segmentación de clientes



**Contamos con actividades y clases para personas de 5-51 o más años, dividiendo en tres categorías a los clientes: infantes (5-12 años), adolescentes (13-18 años) y adultos (+18 años). Estos a su vez estarán divididos según su nivel académico: estudiantes de primaria, estudiantes de secundaria y bachillerato, estudiantes universitarios o profesionales en busca de desarrollo continuo.**

**Los clientes que accedan a nuestro servicio cuentan con diferentes tipos de cursos: Cursos para preparación de exámenes, cursos de idiomas y cursos especializados (informática, arte, música, etc.). Estos cursos pueden llevarse a cabo en grupo o individuales (profesor particular) y pueden variar en horario y precio, siendo mayor el precio de los cursos individuales.**

**Los cursos pueden ser especializados en ciencias, ciencias sociales, humanidades, arte y creatividad, deportes, tecnología, etc. Accediendo así a diversos ámbitos educativos para facilitar el acceso a cursos que otras academias no cuentan como puede ser Griego clásico, TIC, Informática, etc.**

# Sociedades clave



**Como agentes clave contamos con los profesores graduados de nuestra academia, los proveedores de material escolar y de oficina, los proveedores de materiales como las mesas, los utensilios que se puedan usar en el negocio (ordenadores, pizarras, etc.). A su vez, como en cualquier negocio, los clientes son nuestro principal agente, puesto que sin ellos, no se podría sostener nuestro negocio.**

**Como principal socio, contamos con los clientes, quienes sostienen el futuro de nuestra academia, pues sin ellos, no obtendríamos ingresos y no podríamos continuar. Siguiendo a estos, se encuentran los proveedores. Estos nos suministran de los bienes y servicios que necesitamos para llevar a cabo nuestra academia y que esta funcione correctamente.**

**También, los profesores contratados, estableciéndose como principal socio también, ofrecen un servicio de enseñanza o ayuda académica al que nuestros clientes acuden con la idea de poder mejorar o aprender más acerca de un nivel educativo u otro.**

**En resumen, todos nuestros socios son clave, pero los principales son los clientes, puesto que sin ellos, no podríamos funcionar correctamente.**



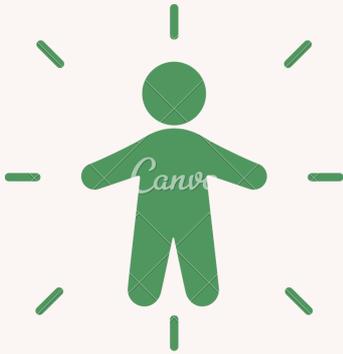
# Fuentes de ingresos



**Como principales fuentes de ingresos, contaremos con los ingresos de los clientes, quienes a cambio de un servicio, es decir, ayuda extra de educación, nos ofrecen una cuota la cual es establecida conforme las horas y las materias que se impartan, si se asiste a clases grupales o individuales, etc.**

**Podemos separar nuestras fuentes de ingreso como las cuotas por materia y clase (grupales o individual). Las clases individuales aumentarán en precio, pero también su eficacia y calidad.**

# Canafes



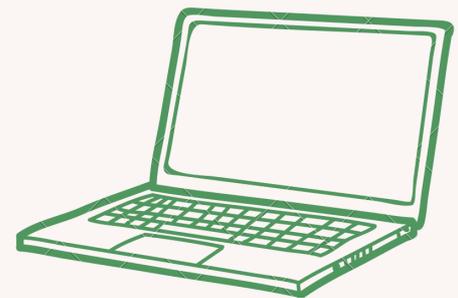
## **canales físicos**

**Aquellos en los que se utilizan lugares físicos (como tiendas) y/o personas para ofrecer el producto o servicio a los clientes.**

- El principal canal físico sería la propia academia, es decir; el local donde se situaría la academia y se impartirían las clases.
- Otro canal serían las personas que acudiesen a esta y estas solo dijeran a otras personas para así hacer “publicidad” de nuestra academia para conseguir más público.

## **canales virtuales**

**Aquellos en donde el consumidor puede comprar sus productos de manera electrónica.**



- Nuestra academia cuenta con clases online para aquellos clientes que por circunstancias no puedan asistir a las clases.
- Además contamos con una página web propia para solicitar información de la academia, solicitar plazas, el perfil de nuestros profesores, nuestras tarifas, etc.

# Relaciones con los clientes

**En nuestra academia, promovemos relaciones sólidas a través de:**

**1. Comunicación Transparente:**  
Información clara sobre programas y eventos.

**2. Atención Personalizada:**  
Asesoramiento adaptado a las necesidades de cada estudiante.

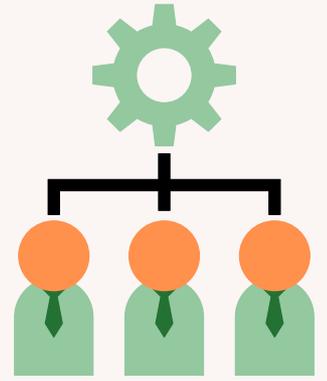
**3. Retroalimentación Constructiva:**  
Evaluaciones regulares y canales abiertos para discusiones.

**5. Soporte Continuo:**  
Recursos adicionales, tutorías y servicios de consejería.

**6. Plataformas Tecnológicas:**  
Utilizamos tecnología para facilitar la comunicación y el acceso a información relevante.



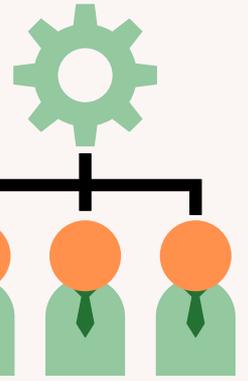
# Recursos clave



- 1. Profesorado Qualificado: Personal docente con experiencia y conocimientos sólidos en sus respectivas áreas.**
- 2. Material Didáctico: Desarrollo y actualización constante de materiales educativos, libros y recursos multimedia. Teniendo en cuenta también**
- 3. Infraestructura Tecnológica: Aulas equipadas con tecnología audiovisual, acceso a internet y plataformas educativas.**
- 4. Plataforma Online: Facilita la educación a distancia, proporcionando acceso a clases virtuales, material didáctico y herramientas colaborativas.**
- 5. Espacios de Estudio: Salas de estudio tranquilas y áreas de recreación para fomentar un ambiente propicio para el aprendizaje.**



# Actividades clave



## Actividades Clave de la Academia:

### 1. Cursos:

Desarrollo y ejecución de programas educativos.

### 2. Investigación Pedagógica:

Actualización de metodologías y evaluación continua.

### 3. Gestión Administrativa:

Matriculación, seguimiento y administración de recursos.

### 4. Desarrollo de Contenidos:

Creación y adaptación de material educativo.

### 5. Tutorías y Asesorías:

Apoyo individualizado y orientación académica.

### 6. Eventos Académicos:

Organización de conferencias y talleres.

### 7. Alianzas Estratégicas:

Colaboración con instituciones y convenios.

### 8. Desarrollo Tecnológico:

Integración de herramientas digitales y tecnologías emergentes.



# Estructura de costes

- 1. Personal: Salarios y beneficios.**
- 2. Instalaciones: Alquiler, mantenimiento.**
- 3. Material Didáctico: Libros, materiales.**
- 4. Tecnología: Equipos, proyectores.**
- 5. Marketing: Publicidad.**
- 6. Equipamiento: Mobiliario.**

