

Actividades claves

Recursos humanos e intelectuales:

Para ello pediremos la ayuda de voluntarios, que saben de teatro, baile, comida. Así también nosotros mismos tenemos conocimientos baile y comida

Recursos físicos: parlantes, proyectores, computadoras, y un garaje para la reuniones de equipo.

Recursos financieros: nuestros ahorros.

Recursos claves

Recursos humanos e intelectuales:

Para ello pediremos la ayuda de voluntarios, que saben de teatro, baile, comida. Así también nosotros mismos tenemos conocimientos baile y comida

Recursos físicos: parlantes, proyectores, computadoras, y un garaje para la reuniones de equipo.

Recursos financieros: nuestros ahorros.

Propuesta de valor

Nuestra propuesta de valor fomenta la integración de alumnos de diferentes culturas, promoviendo la inclusión y el respeto mutuo. A través de actividades y programas diseñados para el intercambio cultural, buscamos que los estudiantes adquieran un mayor conocimiento y valoración de diversas tradiciones, contribuyendo a un ambiente educativo más diverso y enriquecedor.

Segmento de mercado

El segmento de mercado está compuesto por alumnos de colegios interesados en participar en actividades extracurriculares o competencias, así como por los propios colegios que buscan ofrecer a sus estudiantes oportunidades de desarrollo y formación. Este grupo incluye tanto a estudiantes motivados por retos académicos y deportivos como a instituciones educativas comprometidas con la formación integral de sus alumnos.

Relación con clientes

La relación con los clientes se basa en un seguimiento constante para evaluar sus necesidades y expectativas. Escuchamos sus comentarios y sugerencias para valorar áreas de mejora y ofrecer soluciones personalizadas. Proponemos innovaciones y mejoras que se alinean con sus deseos. Nos comprometemos a mantener altos estándares de satisfacción, garantizando que siempre reciban un servicio de calidad.

Socios clave

- **ONG´s**
- **Ayuntamientos**
- **Colegios**

Estructura de costos

- **Costes fijos**
 - **Productos electrónicos (proyector, pantalla para proyectar, ordenadores, altavoces)**
 - **Bandera de cada país**
 - **Transporte**
- **Costes variables**
 - **Refrigeración**

Canales

Para publicitar una empresa, se utilizan redes sociales para generar visibilidad e interacción, un sitio web como centro de información, videos para mostrar dinámicamente la propuesta de valor y folletos impresos para distribuir información en eventos. La combinación de estos elementos permite una promoción integral.

Fuentes de ingreso

- **Transferencias**
- **Bizum**
- **Total a pagar para que llevemos a cabo el programa**
 - **3000 euros**