

FUNTSEZKO JARDUERAK



1. Bezeroengana Iristea

Marketin-kanpaina zuzenak eta segmentatuak egitea: Bezero potentzialak identifikatu eta, horren arabera, publizitatea, web-orria eta sare sozialen bidez komunikazio estrategiak planifikatzea.

Komunikazio-kanalak sustatzea : Email-marketinga, WhatsApp-a, sare sozialak edo aplikazio propio bat erabiliz, komunikazio zuzena eta eraginkorra izatea bezeroekin, klase partikularrak eskainiz.

Hizkuntza eta material lokalizatuak : Bezeroaren hizkuntzan komunikatzea eta bere kultura kontuan hartzen duen edukia eskaintzea.

2. Bezeroekin Harremanetan Jartzea

Bezeroentzako arreta eta laguntza zerbitzua: Erabiltzeko errazak diren komunikazio bideak eskaintzea (posta elektronikoa, telefonoa, txat zuzenak), klase partikularrei buruzko zalantzak argitzeko.

Gogobetetze eta iritziak jasotzea : Bezeroen feedback-a jasotzeko metodoak ezarri (inkestak, iruzkinak), etengabe zerbitzuaren kalitatea hobetzeko.

Hitzordu-sistema erraz eta malgua: Bezeroek eskola partikularrak erraz erreserbatu eta bertan behera utzi ahal izateko plataforma egokitzea.

3. Diru Sarrerak Sortu

Ordainketa eredu malguak: Bezeroaren beharren arabera ordainketa planak eskaintzea (hileko kuotak, klase bakoitzeko ordainketa, deskontuak maiztasunaren arabera).

Zerbitzu gehigarriak eskaintzea: Material didaktikoak edo ikasketa-plangintza pertsonalizatuak, tarifen barruan edo zerbitzu gehigarri gisa eskainita.

Enpresa edo taldeentzako eskaintza bereziak: Multzo handientzako prezio murriztuak eskaintzea, enpresak langileei edo ikasleei klase partikularrak eskain diezaiekeen.

4. Produkzioaren Kudeaketa

Diseinua eta programazio didaktikoa: Edukiak eta klase-egiturak planifikatzea, ikasleen behar eta helburuetara egokituta.

Klase bakoitzerako helburu argiak ezartzea: Klase bakoitzean landuko diren helburuak eta edukiak zehaztea, baita hauek ikasleei modu argian jakinaraztea.

Erabilitako material eta metodologiaren eguneratzea: Etengabe ikaskuntza-estrategiak eta baliabideak eguneratzea, ikasleentzat erabilgarriagoa izateko.

5. Arazoak Konpondu

Ezagutza kudeaketa eta prestakuntza etengabea: Irakasleak eta langileak etengabe prestatzeko planak ezarri, kalitatezko zerbitzua mantentzeko eta berrikuntza metodologikoak barneratzeko.

Bezereen kexak azkar erantzun eta konpondu: Bezereen kexak entzun eta konponbide azkarrak eskaintzeko protokoloak ezarri, zerbitzuaren kalitatea bermatzeko.

Arazketak dokumentatu eta aztertzea: Akatsak eta egoera problematikoak aztertzea, etorkizunean saihesteko eta zerbitzua hobeto kudeatzeko.

6. Plataformaren eta Sareko Jardueren Kudeaketa

Plataformaren mantenua eta eguneraketa: Webgunea edo aplikazioa funtzionamendu egokian mantentzea, eraginkorra eta erabiltzailearentzako erabilerraza izan dadin.

Plataforma sustatzea: Online publizitatea, SEO eta sare sozialen bidez sustapen aktiboa egitea, bezero potentzial gehiago erakartzeko.

Erabiltzailearen esperientzia hobetzea: Webgunearen edo aplikazioaren interfazea erabiltzailearentzako erakargarria eta intuitiboa izatea, ikasleak erraztasunez klaseak eskatu ahal izateko.

Pauso hauek jarraituz, klase partikularrak eskaintzen dituen enpresak balio-proposamen sendo bat eraiki dezake eta, era berean, bezeroengana modu egokian iritsi eta lehiakortasuna hobetu.