



POR QUÉ DEBERÍAN DE ELEGIR NUESTRA IDEA?

- Identificar los beneficios de nuestra proposición:
- - las familias que participen en las actividades que ofrece nuestra empresa van a estrechar sus lazos (unión)
 - ofrecer a las familias tiempo de calidad para que compartan con sus hijos/as, Desconexión de rutina y disfrute entre el vínculo familiar y demás grupos familiares
 - proporcionaremos herramientas a las familias para que en su tiempo de ocio dejen atrás las tecnologías , disfruten del tiempo libre y conozcan a su hijo/a en una realidad que mezcle la familia y la amistad (Conocimiento)
 - dar herramientas a las familias para mejorar y transmitir los valores a sus hijos/as

El público objetivo al que se dirige nuestra idea son:

- Diferentes tipos de familias con hijos/as pequeños : Niños y niñas de 0-6 años y 6-12 años
- A partir de 12 años , los niños y niñas serán los clientes primarios, ya que serán ellos y ellas quienes decidan sumarse a nuestra propuesta



-

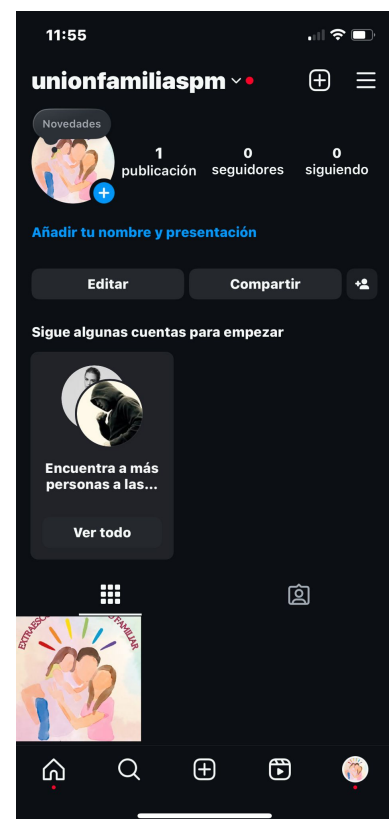
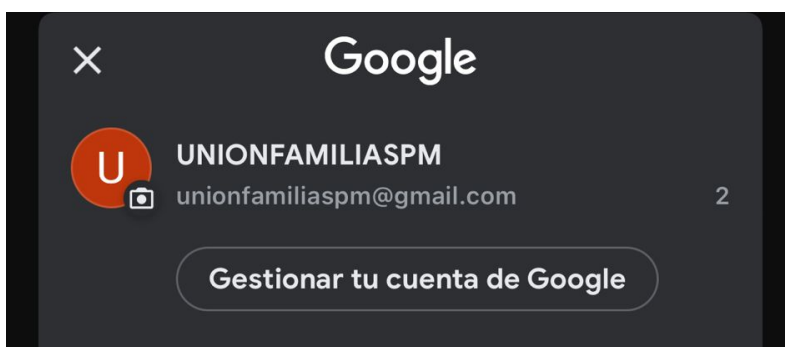
Estas sociedades y empresas nos ayudarán con materiales y promociones para llegar a más lugares cuando nos asociamos con estas empresas

- **Decathlon** colabora para dejarnos lo necesario para alguna actividad deportiva
- **Psicólogos y Terapeutas:** colaborar con profesionales de la salud mental para aportar herramientas y recursos que fortalezcan el bienestar emocional de las familias con sus hijos.
- **Kirol Etxea:** colaborar con ellos para actividades deportivas y podría colaborar en eventos o talleres familiares.
- **kontsumobide:** colaborar con ellos para hacer charlas sobre la importancia sobre la repercusión de la tecnología
- **alsa:** colaboración para gestionar un bus para los viajes.

- 1. Cuotas de inscripción: Las familias pagan una cantidad mensual o anual por participar en las actividades. en el caso de la mensual 20€ al mes y en la anual 240€ anuales
- 2. Talleres puntuales: Actividades o eventos especiales con un coste adicional. El coste será depende la actividad que se haga y de lo que se requiera para realizarlo
- 3. Patrocinios: Empresas que financian o colaboran con el programa. Depende de los patrocinios que hemos logrado
- 4. Subvenciones públicas: Ayudas del gobierno para este tipo de actividades. Depende las subvenciones que hayamos logrado
- 5. Venta de productos: Materiales educativos, libros o productos relacionados con la extraescolar. Depende de cómo nos vaya en la venta de productos los precios aumentarán o se mantendrán
- 6. Programas personalizados: Sesiones privadas o actividades exclusivas para grupos pequeños. En relación al tipo de sesión que hagamos pondremos un precio equivalente
- 7. Eventos de recaudación: Como rifas o mercadillos organizados para juntar fondos. Lo logrado en ese mercado

Promocionamos nuestra extraescolar a través de redes sociales como el instagram que hemos creado, una página web informativa y una cuenta de correo por la cual nos podrán contactar para inscripciones o cualquier duda. Además, utilizaremos carteles en la calle puestos en sitios estratégicos y anuncios en el periódico para llegar a más familias.

- **internet:** mediante las redes sociales (instagram, tiktok, twitter, facebook) y crear una página web. en esto se va a hacer un **Video** en el que se expliquen la propuesta de la extraescolar y sus beneficios
- **email:** Crear una cuenta para recibir solicitudes de inscripción y enviar correos con novedades e información.
- **carteles publicitarios en la calle.**
- **Mediante la radio y el periodico** hacer publicidad
-



Tendremos un trato presencial y directo con todo aquel que esté interesado en nuestro proyecto. Con esto queremos que la familia tenga una relación de cercanía y confianza en la actividad. De esa manera nos permitirá conocer mejor las necesidades y las expectativas que tiene cada familia.

Identificar las actividades más importantes que deberíais realizar en vuestra empresa para que el modelo de negocio funcionase.

1. Producción: Diseño y ejecución de actividades

- Diseño de actividades: Crear actividades creativas y educativas que fomenten la conexión entre los miembros de la familia, como talleres de manualidades, cuentacuentos colaborativos, juegos en equipo..
- Preparación de materiales: Elaborar y organizar los recursos necesarios para cada sesión (materiales reciclados, juegos, fichas, etc.).

2. Solución de problemas

- Atención personalizada: Identificar y atender las necesidades específicas de las familias, adaptando las actividades a diferentes tipos de familias y edades de los niños.
- Resolución de conflictos: Proveer apoyo emocional y herramientas prácticas para solucionar conflictos familiares durante las dinámicas grupales.
- Feedback: Recoger opiniones de las familias para mejorar las actividades.

3. Actividades de plataforma

- Gestión De las redes sociales: Crear y mantener activa una cuenta de Instagram para compartir contenido, como fotos de actividades, consejos para fortalecer la relación familiar y promociones de las próximas sesiones.
- Promoción: Diseñar carteles y folletos digitales para distribuir en el colegio y redes sociales, atrayendo a más familias interesadas.
- Colaborar con el colegio: Coordinarse con el colegio para introducir la extraescolar dentro de su programación anual y aprovechar su red de comunicación con las familias.

Costes fijos

- **Alquiler del espacio:** Si el colegio no cede un aula, tendríamos que alquilar un sitio para llevar a cabo las actividades. y si nos dejaran un aula pues sería costed 0
- **Materiales iniciales:** Si es en un aula no haría falta porque ya había, pero si no hay o haría falta alguna más habrá que comprar,mesas, sillas, materiales audiovisuales y papelería.
- **Publicidad y marketing:** Costes para promocionar la actividad, como folletos, carteles o anuncios digitales.
- **Diseño y mantenimiento de una página web o redes sociales:** Si se opta por crear una plataforma online para inscripciones o difusión.
- **personal y equipo de trabajo:** monitores que son los profesionales que gestionen la actividad.
- **costes administrativos:** licencias y seguros de responsabilidad civil y autorizaciones para las actividades en el centro

Costes variables

- **Materiales que se van a utilizar:** Cartulinas, pinturas, pegamento, material para hacer manualidades, etc., que se utilicen en las actividades.
- **Personal extra:** Si se contrata a monitores o especialistas externos para actividades
- **Actividades externas:** Si se planean excursiones o colaboraciones, los costes dependen de la cantidad y el tipo de actividad.
- **publicidad y difusion:** Impresión de folletos, Carteles, flyers, etc