

STARTING NOVA

Para captar, conservar y expandir a nuestros clientes, requerimos construir una relación íntima, adaptable y accesible, ajustándonos a sus requerimientos y gustos. El primer paso a seguir es determinar qué tipo de relación deseamos construir con ellos, y en nuestro contexto, ya que proporcionamos clases en línea con tutores expertos, consideramos que la alternativa más adecuada es fusionar un servicio de ayuda personal con un autoservicio y servicios automatizados.

Para captar nuevos clientes, es crucial resaltar la habilidad para ajustarse y la facilidad de acceso a nuestras clases. Utilizaremos una plataforma web sencilla e intuitiva, en la que los alumnos podrán consultar horarios de tutores, hacer reservas de clases, seleccionar entre varios métodos de pago (por clase o por un conjunto de clases) y monitorear su avance de forma independiente. Para captar la atención de estudiantes de diversas edades y grados de educación, elaboraremos campañas de publicidad enfocadas a padres de estudiantes más jóvenes, adultos interesados en progresar en algún asunto o incluso individuos de edad avanzada que desean adquirir nuevos conocimientos, como idiomas. Además, se ofrecen tutorías a medida y se pueden cambiar las sesiones (alterando el horario o el tutor)nos respaldará en la adquisición de clientes que aprecien la capacidad de adaptación. A través de redes sociales y publicidad digital, también buscaremos generar confianza en nuestra propuesta, mostrando testimonios de estudiantes que han mejorado su rendimiento académico gracias a nuestro servicio.

Para preservar y expandir la relación con los clientes, proporcionaremos un monitoreo continuo del desempeño de cada alumno. Emplearemos la función de monitoreo de estudio para que tanto el alumno como el mentor puedan observar los avances y las áreas que requieren mayor esfuerzo. Además, si un estudiante cambia de mentor, el mentor actual podrá revisar el historial de las clases anteriores, asegurando de esta manera una continuidad en el proceso de educación. El servicio se basará en una relación personal e íntima, donde los tutores ofrecerán apoyo a medida.

Mediante la elección de variados planes de pago y la adaptabilidad en horarios, podemos ajustar el servicio a las demandas variables de cada cliente. Igualmente, el acceso a la plataforma en línea representará una modalidad de autoservicio, en la que los clientes tendrán la posibilidad de administrar su experiencia de forma independiente. Los clientes tendrán la posibilidad de comunicarse con los tutores y realizar modificaciones de acuerdo a sus gustos, lo que promueve la fidelidad. Integración del cliente en el modelo de negocio

Una táctica para incorporar al cliente en nuestro esquema comercial sería proporcionar alternativas de suscripción, en las que los alumnos puedan abonar por

un número de clases mensual o semestral, garantizando un compromiso duradero. Además, podemos brindar rebajas o ventajas por recomendación, motivando que nuestros clientes existentes capten a nuevos alumnos. Además, podríamos establecer una comunidad virtual en la que los alumnos puedan intercambiar sus vivencias y asistirse entre sí, lo que no solo robustecerá la relación, sino que también promoverá la generación de contenido valioso vinculado al aprendizaje, lo que aporta un valor extra.

la adaptabilidad. Mediante medios sociales y publicidad en línea, también aspiraremos a crear credibilidad en nuestra propuesta, exhibiendo testimonios de alumnos que han optimizado su desempeño escolar gracias a nuestro servicio.

Para preservar y expandir la relación con los clientes, proporcionaremos un monitoreo continuo del desempeño de cada alumno. Emplearemos la función de monitoreo de estudio para que tanto el alumno como el mentor puedan observar los avances y las áreas que requieren mayor esfuerzo. Además, si un alumno cambia de mentor, el nuevo podrá consultar el registro de las clases previas, garantizando así una continuidad en el proceso educativo.