

Posición de Valor

Ofrecemos un servicio de organización de estudios para estudiantes universitarios que tienen dificultades para gestionar su tiempo, ayudándoles a mejorar su rendimiento académico y reducir el estrés.



Segmentación del Mercado

Este plan de negocio va dirigido a jóvenes de entre 18 y 30 años, estudiantes o recién titulados, que utilizan herramientas digitales a diario y necesitan mejorar su organización personal y académica.



Sociedades clave

Este modelo de negocio se apoya en una red de proveedores y socios clave formada por proveedores de material tecnológico, plataformas digitales para la gestión del servicio y colaboradores externos especializados. Estas alianzas nos permiten ofrecer un servicio de calidad, reducir costes y asegurar la continuidad del proyecto.



Fuentes de ingreso

Nuestro cliente potencial está dispuesto a pagar una cuota mensual asequible por el servicio, ya que le permite ahorrar tiempo y mejorar su rendimiento. Ofrecemos distintos planes de precios según el nivel de servicio o duración de este, adaptándonos a las necesidades y posibilidades económicas de cada cliente.



Fuentes de ingreso

Nuestra empresa se comunica con sus clientes principalmente a través de redes sociales, una página web y un número o correo electrónico, donde damos a conocer nuestra propuesta de y ofrecemos información detallada del servicio. La distribución se realiza de forma online, lo que nos permite llegar de manera rápida y directa a nuestro público objetivo.



Canales

Nuestra empresa se comunica con sus clientes principalmente a través de redes sociales, una página web y un número o correo electrónico, donde damos a conocer nuestra propuesta de y ofrecemos información detallada del servicio. La distribución se realiza de forma online, lo que nos permite llegar de manera rápida y directa a nuestro público objetivo.



Recursos Clave

Nuestro modelo de negocio requiere como recursos clave un equipo de orientadores académicos especializados, una plataforma digital que permita la planificación y el seguimiento del estudio, materiales didácticos propios y herramientas tecnológicas que faciliten la comunicación con los estudiantes. Estos recursos son fundamentales para ofrecer un servicio eficaz y de calidad.



Actividades Clave

Las actividades clave de nuestro proyecto incluyen el diseño y actualización de planes de estudio personalizados, el seguimiento continuo del progreso de los estudiantes, la atención y asesoramiento académico, así como la promoción del servicio a través de canales digitales para atraer y fidelizar usuarios.



Estructura de Costes

Los principales costes de nuestro modelo de negocio incluyen los salarios del personal especializado, el desarrollo y mantenimiento de la plataforma digital, las herramientas tecnológicas utilizadas para la planificación y seguimiento del estudio, así como los gastos de marketing y comunicación necesarios para captar nuevos estudiantes. Estos costes son esenciales para garantizar un servicio de calidad y sostenible.

