

Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?
 ¿quiénes son nuestros suministradores clave?
 ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
 ¿qué actividades clave realizan los socios?

motivaciones para iniciar:
 - necesidad de un servicio
 - mejora de un servicio ya existente
 - oferta de un servicio que no existe en el mercado

Actividades clave



¿Qué actividades clave realizamos?
 ¿qué actividades clave realizamos para atraer a los clientes?
 ¿qué actividades clave realizamos para retener a los clientes?
 ¿qué actividades clave realizamos para mejorar a los clientes?

claves de éxito:
 - calidad de servicio
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización

Propuestas de valor

¿Qué valor entregamos al cliente?
 ¿qué valor entregamos al cliente que no puede obtener de otros?
 ¿qué valor entregamos al cliente que no puede obtener de otros?
 ¿qué valor entregamos al cliente que no puede obtener de otros?

características:
 - innovación
 - diferenciación
 - calidad
 - rapidez
 - personalización
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización

Relaciones con cliente

¿qué tipo de relación queremos establecer con nuestros clientes?
 ¿cómo queremos establecer la relación con nuestros clientes?
 ¿cómo queremos establecer la relación con nuestros clientes?
 ¿cómo queremos establecer la relación con nuestros clientes?

ejemplos:
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización

Segmentos de cliente



¿para qué segmentos de clientes queremos diseñar nuestro producto?
 ¿para qué segmentos de clientes queremos diseñar nuestro producto?
 ¿para qué segmentos de clientes queremos diseñar nuestro producto?

ejemplos:
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización

1.-Desarrollar la plataforma
 2.-Determinar el contenido en funcion a comparativos de otras plataforma .
 3.-Integrar el look and feel
 4.-Desplegar plan piloto
 5.- Reformular
 6.-Asociacion y plan de ventas

*canal de distribucion es online 100%

*relacion con los clientes:atencion de Soporte online directa en horario determinado.
 *Acompañamiento durante la provision de servicio

*Organizacion de showroom para ventas online

-Un espacio seguro, apoyo integral,sostenible para los niños.

-El uso del juego en la experiencia web para motivar el aprendizaje.

- uso de contenido interactivo para evaluar el aprendizaje del niño

Canales



¿a través de qué canales queremos contactar nuestros segmentos de clientes?
 ¿cómo queremos contactar nuestros segmentos de clientes?
 ¿cómo queremos contactar nuestros segmentos de clientes?
 ¿cómo queremos contactar nuestros segmentos de clientes?

ejemplos:
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización

Estructura de costes

¿quiénes son los costes más importantes de nuestra actividad?
 ¿qué recursos clave son los más caros?
 ¿qué actividades clave son las más caras?

ejemplos:
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización

Fuentes de ingresos

¿cómo queremos generar ingresos?
 ¿cómo queremos generar ingresos?
 ¿cómo queremos generar ingresos?

ejemplos:
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización
 - atención al cliente
 - rapidez de respuesta
 - personalización

* Los colegios están dispuestos a pagar por mantener su función activa.
 * Para mantener los recursos y servicios (luz, agua, etc) del colegio.
 * Fuente de ingreso: ventas de la licencia por año académico, Customización o personalización.





PanAmerican

—