

Training2work

<https://chat.openai.com/share/28b6843a-1725-4901-b0b5-0dfd977f0701>

GPT Premium Jose

<https://chat.openai.com/c/afbd2814-995f-43d5-8e14-300a13cc8461>

¿Cuál es el nombre de tu negocio y en qué sector opera?

El nombre de mi negocio es Training2Work. Operamos en el sector de servicios digitales y escuelas de formación.

¿Qué productos o servicios ofreces exactamente?

Ofrezco servicios de información para estudiantes con el objetivo de encontrar trabajo en remoto en el menor tiempo posible. A continuación describo mejor el servicio:

1. Servicio en forma de formación a estudiantes orientado a servicios digitales .
2. Prácticas en empresas de consultoría donde ellos ponen en práctica los conocimientos aprendidos.
3. Por último, se les busca un trabajo en una empresa cliente final.

¿Cuál es la visión y misión de tu empresa?

La visión del negocio consiste en ofrecer formación muy orientada a la formación profesional en el mundo digital ya que existen un abanico infinito de posibilidades de contratación.

¿Quiénes son tus principales competidores?

Los principales competidores son otras escuelas de formación y otras empresas consultoras que ofrecen también servicios para otras empresas como clientes finales donde los trabajadores ejecutan el trabajo de cliente final.

¿Qué te diferencia de tus competidores?

Nos diferencia primero en el ámbito de la formación que ofrecemos una formación muy orientada a la salida profesional en el mundo digital punto en

el ámbito de la consultoría nos diferencia que ofrecemos perfiles Juniors pero que tienen un soporte senior detrás ya que contamos con un equipo cualificado que ayudará a los juniors a resolver sus tareas por lo tanto las consultoras contratarán a un coste económico pero con un servicio de muy alta calidad.

¿Cuál es tu público objetivo (edad, género, intereses, ubicación geográfica, etc.)? ¿Cómo describirías a tu cliente ideal?

El público objetivo por una parte son aquellos aquellas personas que tengan una necesidad de inserción laboral en el mundo digital jóvenes con capacidad de aprendizaje y flexibles en cuanto al tanto conocimiento como trabajo por una parte por otra parte nuestro principal cliente serán consultoras o empresas que tengan necesidad de perfiles digitales tecnológicos de calidad

¿Qué problemas o necesidades de tus clientes intentas resolver con tus productos o servicios?

Los problemas que intento resolver es en un mundo cada vez más digital con infinidad de oportunidades darle el conocimiento necesario a las personas que no tienen aún en el mundo digital para que así tengan una carrera profesional en este ámbito donde hay muchas oportunidades y una muy buena manera de trabajar. Por otra parte ofrecer a las empresas perfiles cualificados que puedan aportar valor a un coste más rentable que el que encontrarán en el mercado.

¿Tienes algún testimonio de clientes o casos de éxito que puedas compartir?

Sí que tenemos testimonio de cliente satisfecho por la parte de formación y colocación en el entorno profesional lo pasaré a continuación

¿Qué tono de voz utilizas en tu comunicación (formal, informal, técnico, amigable)?

El tono de voz que utilizaremos en el negocio será un tono formal pero sí un poco revolucionario ya que estamos cambiando por completo el sistema educativo tradicional donde se necesitan cuatro años de carrera en un sistema docente obsoleto por la revolución digital que hemos sufrido.

¿Hay alguna tendencia actual en tu industria que esté influyendo en tu negocio?

Por supuesto, la tendencia de cualquier empresa actual se llama revolución digital aquella empresa que no esté en esta sí en este en esta ola se quedarán obsoletas y fuera del mercado actual.

¿Cuáles son tus objetivos a corto y largo plazo?

Los objetivos del negocio a corto plazo consisten en validar el modelo de negocio tanto con la parte formativa como con la parte de empresa es decir cerrar el ciclo completo desde la formación de personal hasta su salida profesional o su éxito en la salida profesional trabajando en una empresa en el entorno digital a largo plazo el objetivo será tener una de las escuelas de mayor prestigio empezando en España en Europa y en el mundo

¿Qué canales de marketing y ventas utilizas actualmente?

Canales que se utilizarán serán cien por cien digitales ya que estamos trabajando en el entorno digital trabajaremos una estrategia desarrollaremos en primer lugar una web trabajaremos una estrategia SEO con un buen estudio de palabras clave en base a volumen de búsqueda y competitividad haremos información blog realmente que aporte valor a los usuarios desarrollaremos las redes sociales no será nuestro fuerte pero también lo haremos trabajaremos campañas de pago haremos formación online con una plataforma donde los usuarios puedan acceder ese será nuestra principal estrategia digital de marketing.

Para los convenios con empresas trabajaremos mediante LinkedIn con un comercial que trabajará las oportunidades generales mediante el marketing digital y las oportunidades de prospección.

¿Cuál ha sido tu estrategia de marketing más exitosa hasta ahora?

Hasta ahora la estrategia más exitosa ha sido trabajar ha sido el propio servicio ya que gracias a un buen servicio el boca a boca ha sido nuestra principal estrategia de marketing.

¿Cuáles son las palabras clave más relevantes para tu negocio?

Las palabras clave más relevantes para mi negocio que yo considero porque estoy seguro que se me escapa mucho son dos puntos training formación digital trabajo online trabajo en remoto digitalización QA tester, quality Assurance, business analyst, data analyst, marketing digital y todos los trabajos que estén relacionados con la digitalización y que se puedan aprender en menos de tres meses. Me gustaría que tu me dieras un listado de 100 palabras similares o que puedan interesar a nuestros usuarios.

¿Cuál es la frecuencia con la que publicas contenido en tu blog y redes sociales?

Voy a publicar en las redes sociales entre dos y tres veces por semana en mi página web publicaré al menos dos blogs por semana

¿Qué tipo de contenido ha tenido mejor recepción en tus redes sociales?

Todavía no he comenzado con las redes sociales por lo tanto no he tenido una buena aceptación sin embargo no confío mucho en las redes sociales solamente espero tener una imagen de marca y demostrar que existo mediante las redes sociales o mi objetivo será convertir mediante en campaña de pago y mediante en una estrategia SEO

¿Cómo mides el éxito de tus campañas de marketing y ventas?

El éxito de mi campaña de marketing se basará en el número de usuarios interesados en mi formación mediante las campañas de marketing y el número de alumnos que finalmente consiga y por otra parte en el número de empresas que estén interesadas en mi servicio y el número de empresas que consigo cerrar para ofrecerle mis servicios donde les doy a los perfiles para que los contraten