Academia online

# Idea

Centro de estudios/academia integral especializado en nuevas tecnologías

### Cursos

* cursos tanto online como presenciales
* preparación de oposiciones
* informática y nuevas tecnologías
* Idiomas

### Otras características

* Bolsa de empleo
* Colaboraciones y charlas
* talleres
* Intranet

### Marketing

* Redes sociales
  + LinkedIn
  + Facebook
  + Twitter
* Newsletter o blog
* Radio

# Análisis previo

## Aspectos generales

* Centro de estudios integral especializado en nuevas tecnologías
* 30 Trabajadores entre Profesorado, marketing…
* Misión: Mejora de la empleabilidad.
* Visión: Ser una Academia de referencia a nivel Nacional e internacional.
* Valores: Apostamos por el conocimiento técnico y responsable de las nuevas tecnologías.

## Palabras clave

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Academia Informática | Cursos Informática | Oposiciones |
| Santander | Santander | Santander 2022 |
| Oposiciones | Gratis | Academia Santander |
| Niños | Sepe | Preparador Santander |
|  | Para mayores | Preparador Policía local Santander |

## Monetización

* Cursos y talleres específicos.
* Fondos estatales y Europeos para formación de personas en desempleo.
* Monetización en redes sociales con contenido exclusivo.
* Certificaciones de profesionalidad / Microsoft, JAVA, Amazon…
* Publicidad en medios.

## Investigación de las tendencias en el sector

* El sector de nuevas tecnologías es uno de los que más auge tiene mundialmente.
* Con la Globalización digital podemos ofrecer cursos especializados con profesionales de todo el mundo.

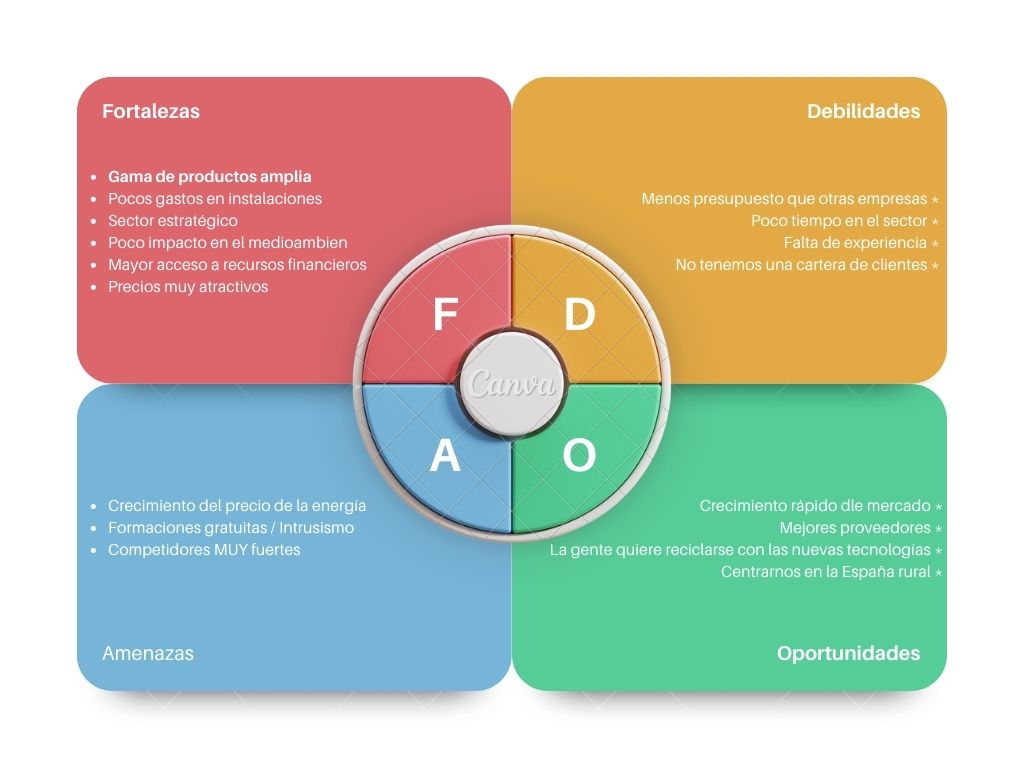
### Océano azul

Promocionarnos nuestros cursos a distancia en entornos de la España vaciada y el mundo rural.

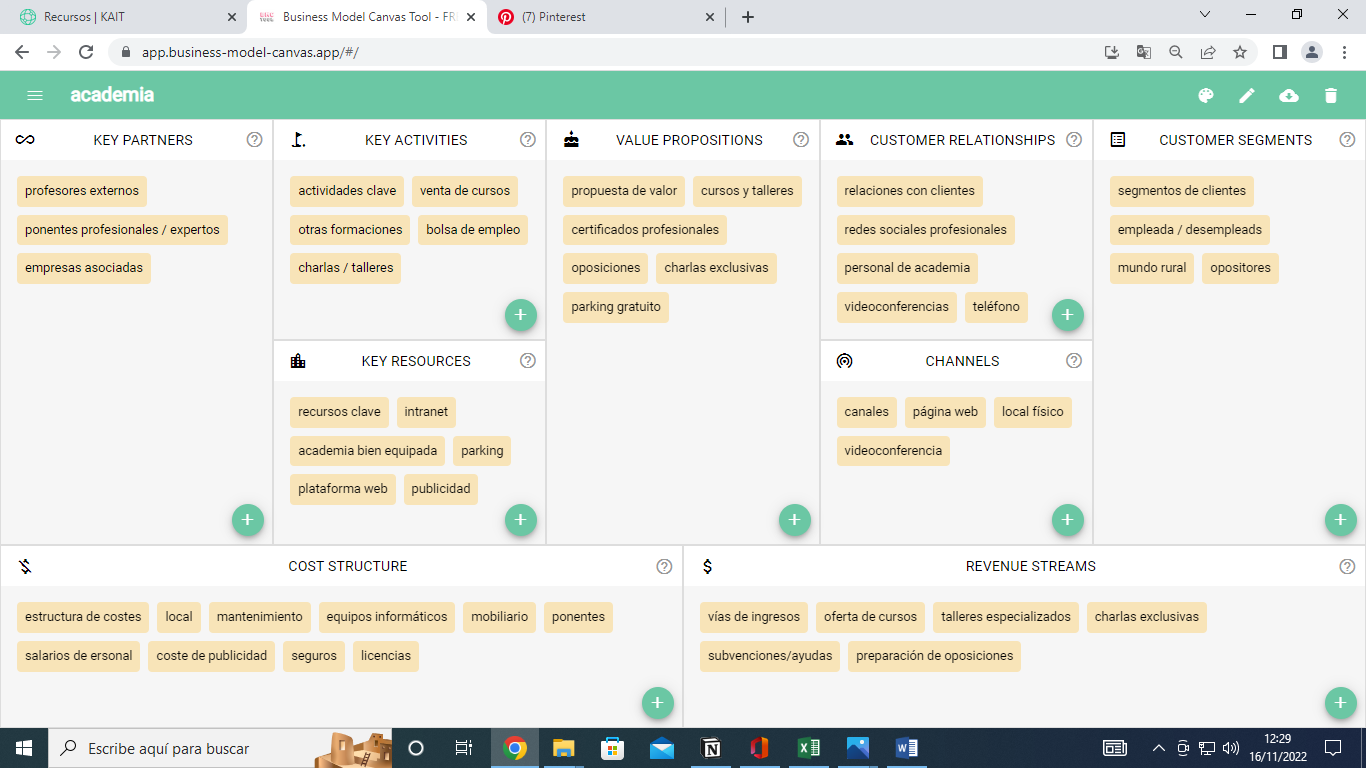
### Factores PESTEL

|  |  |
| --- | --- |
| **Político:** | Ayudas públicas. |
| **Económico:** | Todos los empleos tienden a la digitalización. |
| **Social:** | Necesidad de adaptarse y renovarse ante el panorama actual de constante evolución. |
| **Tecnológico:** | Infraestructuras digitales más amplias y la accesibilidad de equipos informáticos. |
| **Ecológico:** | No nos afecta especialmente nuestro entorno. |
| **Legislativo:** | Leyes copyright y protección de datos personales |

### DAFO0



## Bussiness model canvas



# Estudio de competencia

## Customer Persona

1. Conocer a los clientes
2. Detallar cliente y convertir segmento en persona
   * ¿Quién y cómo es nuestro cliente?
     + Datos generales
     + Estilo de vida
     + Gustos y aficiones
     + Motivaciones y sueños
     + Un día en su vida
   * ¿Cómo actúa nuestro cliente con nosotros?
     + Problema/dolor
     + ¿Cómo resuelve el problema?
     + ¿Qué busca en nuestro producto?
     + ¿Dónde busca información?
     + ¿Cómo es el proceso de compra?
     + ¿Influenciadores?
     + ¿Objeciones?

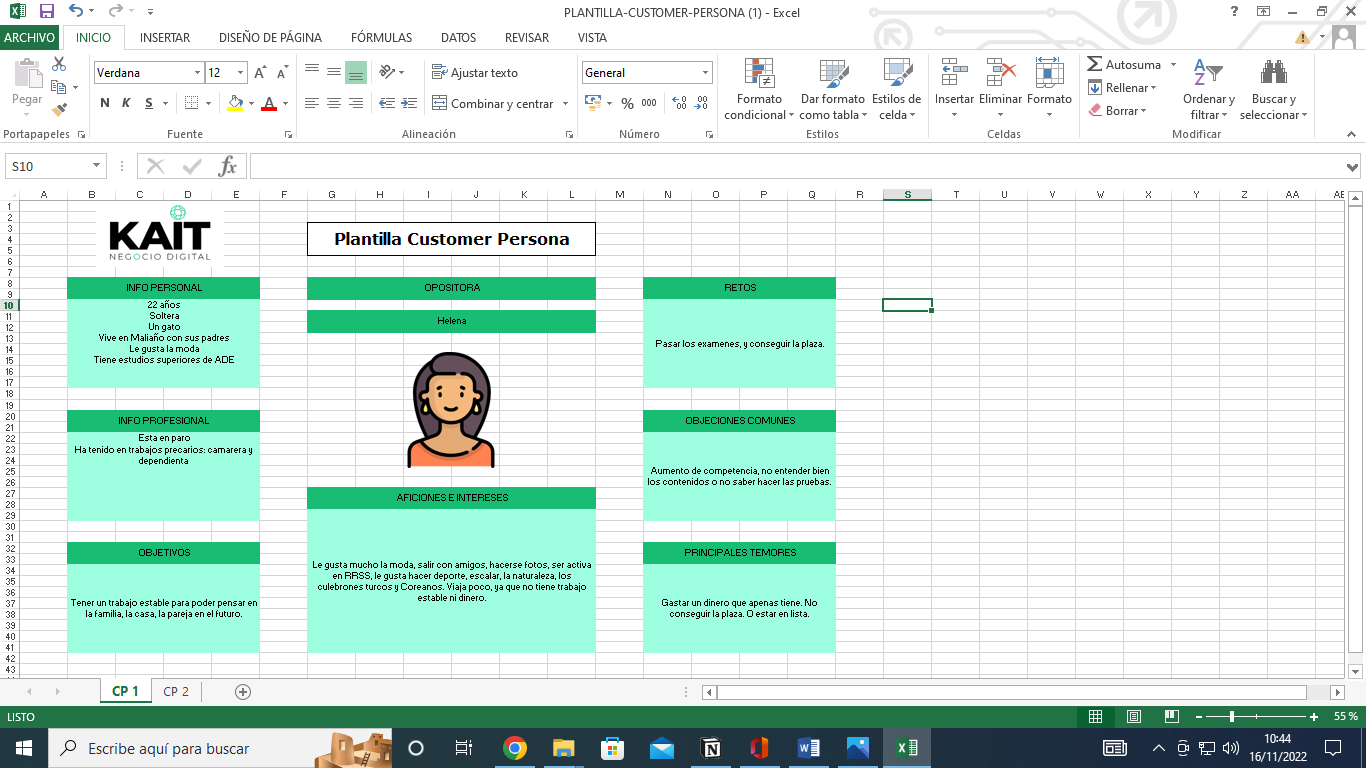
### Opositor

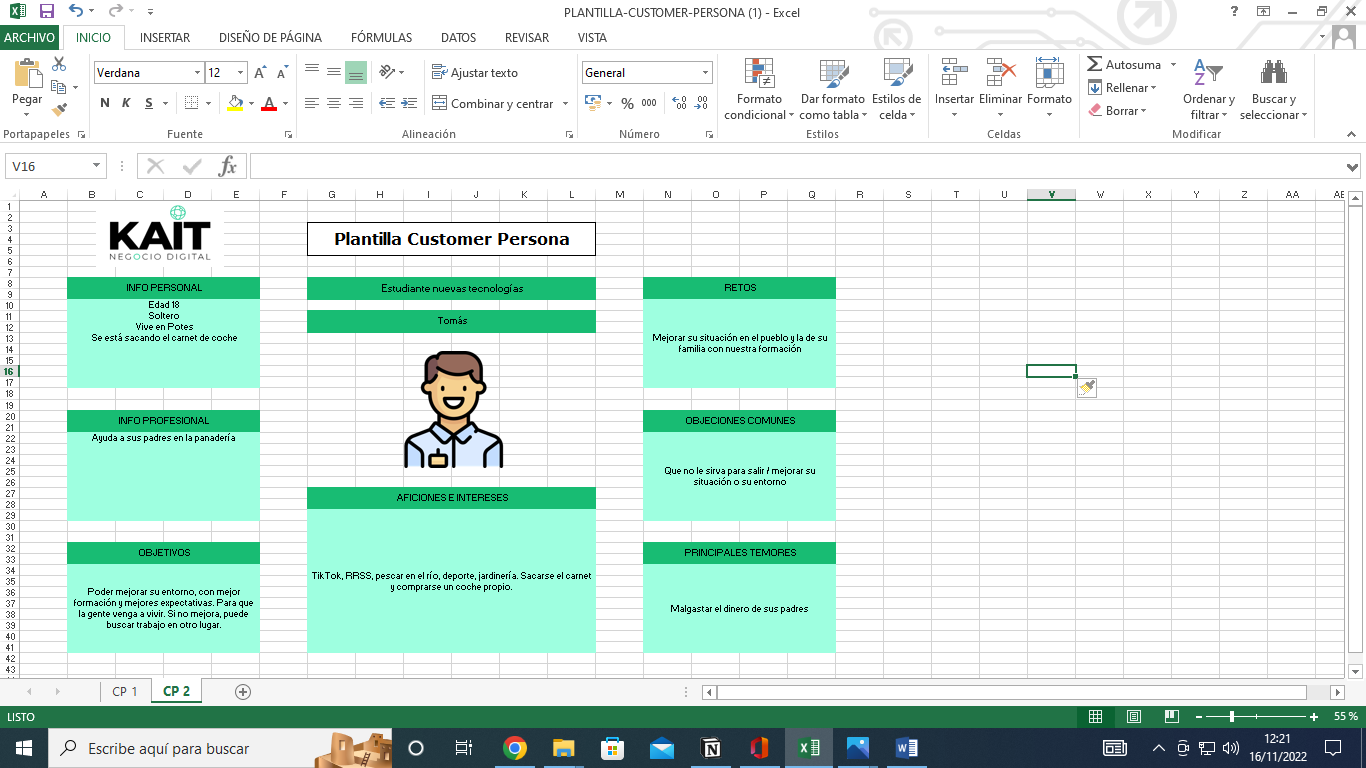
|  |  |
| --- | --- |
| ¿QUIÉN Y CÓMO ES NUESTRO CLIENTE? | |
| Datos generales | Joven ha acabado sus estudios universitarios y busca estabilidad |
| Estilo de vida | Contemporáneo, suele estar en paro o en trabajos de media jornada, tiene un perro. |
| Gustos y aficiones | Les gusta estar informados, estar con sus amigos y de fiesta, pero son unas personas con metas claras. |
| Motivaciones y sueños | Tener un trabajo estable y cierta tranquilidad para formar un hogar. |
| Un día en su vida | Se levante, busca trabajo, mira ofertas, pasea al perro, come, estudia todo la tarde, escucha música, cena, vuelta al perro y a dormir. |
| ¿CÓMO ACTÚA NUESTRO CLIENTE CON NOSOTROS? | |
| Problema / Dolor | No tiene estabilidad económica y las expectativas no son buenas, quiere un puesto fijo sin sustos. |
| ¿Cómo resuelve ese problema? | Estudiando mucho y centrándose mucho en su meta de conseguir una plaza pública. |
| ¿Qué busca en nuestro producto? | Asesoramiento, y un conocimiento extra de los contenidos de cada tema de la oposición. |
| ¿Dónde busca información? | Información, internet, boca a boca. |
| ¿Cómo es el proceso de compra? | Ponerse en contacto con nosotros, concretar una cita online donde detallemos todos los aspectos de nuestra formación. Sin compromiso. |
| ¿Influenciadores? | Amigos, conocidos, familiares, anuncios en internet |
| ¿Objeciones? | Que sea caro, ineficiente, que sea más lento de lo que uno desee. |

### Estudiante nuevas tecnologías

|  |  |
| --- | --- |
| ¿QUIÉN Y CÓMO ES NUESTRO CLIENTE? | |
| Datos generales | Joven de 18 años quiere mejorar su ámbito rural |
| Estilo de vida | Entorno tradicional, inquietudes de mejorar lo que tiene alrededor, ayuda a sus padres en la panadería. |
| Gustos y aficiones | Le gusta TikTok, leer el Marca, hacer el tonto con los amigos, la jardinería. |
| Motivaciones y sueños | Quiere mejorar el negocio familiar, y darle una salida online. |
| Un día en su vida | Se levanta, va a clase (está terminando los estudios), come, ayuda a la familia en la panadería, por la noche sale con los amigos, cena y a dormir. |
| ¿CÓMO ACTÚA NUESTRO CLIENTE CON NOSOTROS? | |
| Problema / Dolor | Quiere hacer una carrera que no se puede costear |
| ¿Cómo resuelve ese problema? | Estudiando, sacando buenas notas |
| ¿Qué busca en nuestro producto? | Unas formaciones oficiales que el sí puede asumir |
| ¿Dónde busca información? | Internet, RRSS |
| ¿Cómo es el proceso de compra? | Ponerse en contacto con nosotros, concretar una cita online donde detallemos todos los aspectos de nuestra formación. Sin compromiso. |
| ¿Influenciadores? | Información en RRSS, boca a boca, reseñas, los padres, videos de alumnos |
| ¿Objeciones? | Que no le sirva para salir / mejorar su situación o su entorno |

### crear customer persona





### Mapa de empatía