

**PALMA LÓPEZ, ANTONIO JESÚS**

Empresa e Iniciativa Emprendedora



Los canales de promoción para el producto serán en los populares sitios de promoción online, como son (Google Adsense, facebook businness, y las distintas redes sociales).

También se contactará personalmente con las diferentes escuelas, haciendo incluso, una demostración en vivo del producto.

Nuestro segmento de mercado irá destinado a los equipos directivos de los distintos colegios, siendo a la administración de estos a lo que está orientada la aplicación y la cual es su finalidad.

Se contempla el hecho de ofrecer la aplicación a organismos oficiales, como es la Junta de Andalucía, o la Academia de Idiomas, las cuales cuentan con gran cantidad de centros los cuales aportarían gran cantidad de beneficios.

Además, se tiene como idea de futuro, hacer un servicio similar para llevar a cabo esta tarea dentro de una empresa. Podiendo acceder a un mercado aún mayor.

Nuestra fuente de ingresos vendrá dada por un modelo de suscripción, en el que los distintos centros contratan la aplicación por un determinado tiempo, ya sean planes mensuales o anuales con sus diferentes descuentos en función de a mayor cantidad de tiempo sea. Además, se contará con publicidad no inclusiva en la aplicación web, que no aportará un gran beneficio, pero ayudará a afrontar los gastos.

* Local donde se desarrollará la actividad de la empresa.
* Material informático para desarrollar y mantener la aplicación.

Nuestras actividad:

* Facilitar a la dirección de un centro el llevar a cabo la gestión de sustuticiones y faltas del profesorado.
* Dar a disposición del profesorado la capacidad de ver sus sustituciones en los diferentes tramos horarios.

No contamos con ninguna asosiación, ya que principalmente es una aplicación de administración para diferentes centros escolares.

Sin embargo, al plantearse el añadir un sistema de publicidad no intrusiva en la aplicación web, se hará acuerdos con empresas que busquen este tipo de clientes.

En el caso de costes, al principio, al ser un único desarrollador y empleado, no haría falta un local físico, pudiendo realizarse la actividad en el propio domicilio. Dejando como único coste el mantenimiento de la plataforma.

La relación con el cliente será automatizada a través de servicios como email, o un telefono de atención al cliente dentro de un horario indicado. Esta será enfocada a un pequeño numero de personas, ya va enfocada a los colegios e institutos.

¿Por qué es esta aplicación necesaria para los distintos centros escolares?

El llevar a cabo las actividades diarias de llevar las faltas del profesorado de todo el centro, sumado a la de asignar un profesor de guardia, es una tarea dificultosa y que requiere de una cuantiosa cantidad de tiempo. Es por esto, que la aplicación hará el trabajo por tí. Tu solo tendrás que aplicar la falta al profesor, y directamente aparecerá la lista de profesores disponibles para su sustitución.

**Ingresos**

**Costes**

**Canales**

**Recursos clave**

**Clientes**

**Relaciones con los**

**clientes**

**Valor añadido**

**Actividades clave**

**Asociaciones Clave**