

Datos análisis de vuestro proyecto:

1. Target

Por lo que has comentado, entiendo que os centráis en la población joven (quizá estudiantil principalmente) y no se dirige a otros grupos como pueden ser el de las personas que se han desplazado a otro país por motivos laborales y que necesitan aprender y/o perfeccionar el idioma. Si no es así, dímelo porque el negocio se dimensionaría de otra forma e incluso la comunidad que creéis podría tener mayor repercusión y por tanto sería bueno que llevarais a cabo otra estrategia que os facilite el posicionamiento en ambos campos.

2. Creación de una comunidad

¿Qué formato es el que se ajustaría más a lo que queréis hacer? Por poner un ejemplo, ¿sería tipo Verbling? ¿Más cercano a Duolingo?

Esta acción es importante tenerla en cuenta por varias cuestiones. La primera de ellas es analizar entre otros aspectos, qué tipo de innovación querríais incorporar en esta comunidad y qué rasgos la diferenciarían de las que hay en el mercado ya que podría ser algo más que un valor añadido en la empresa y si lo explotáis bien, uno de los aspectos que pueden ayudar al posicionamiento de la empresa y por supuesto con capacidad inicial de generar ingresos en la misma.

3. Sistema freemium

Es muy buena alternativa teniendo en cuenta las plataformas que hay actualmente para aprender el idioma. ¿Cuál es la diferenciación en vuestro caso?

Aquí habría que analizar qué contenidos dejáis libres y cuáles de pago además de las plataformas de las empresas competidoras y la presencia de las mismas tanto en redes como en otros medios. En los contenidos libres por supuesto dejaréis por ejemplo una prueba de nivel ya que es uno de las cuestiones que sirven para valorar la necesidad de estudiar el idioma y sobre la que podéis captar clientela pero ¿dejaríais libre también algunos contenidos/ejercicios básicos, tipo demo? Si fuese así, en la estrategia se podría incluir tanto la implantación de la demo, la herramienta y la comunidad con lo cual vuestro target puede ser más amplio. Sería cuestión de tenerlo en cuenta por las dimensiones que pueda alcanzar.

4. Redes sociales

Me parece muy bien la aportación de no manejar otras redes hasta que las dominéis pero Instagram como bien dices es una muy buena alternativa, de hecho es la red que más ha crecido en el último año y si te interesa, podemos ver cómo hacerlo para que tengas una base sobre la que empezar a hacer tus pruebas.

5. Publicación en las redes

Supongo que habéis contemplado ya la planificación de las publicaciones sobre todo por las distintas franjas horarias de los países ¿Qué herramientas utilizáis para la planificación? ¿Habéis estudiado las tendencias y hábitos en la conexión o demanda de servicios?