

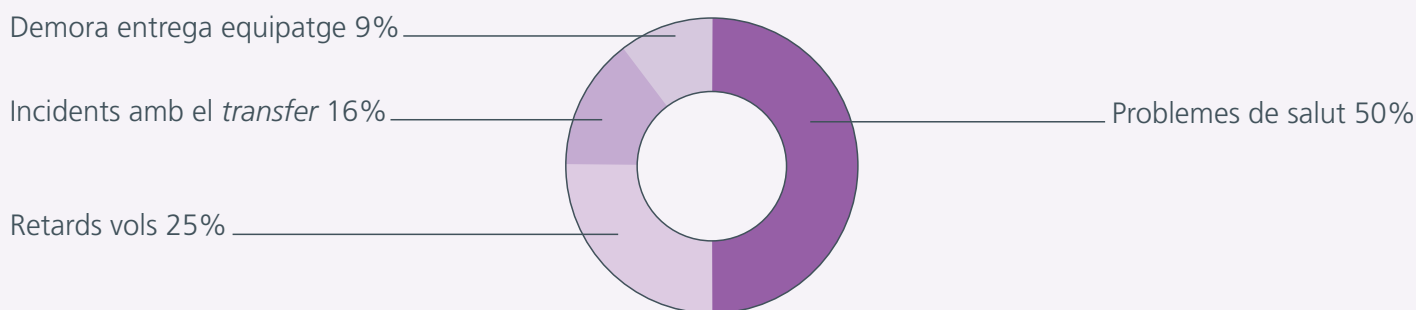
CONTEXT SECTORIAL

Un intercanvi d'estudiants és un programa mitjançant el qual l'estudiant resideix durant un període determinat (un trimestre, un semestre, un any...) en un país estranger amb la finalitat de practicar idiomes, aprendre altres cultures i adquirir noves experiències. Estos programes reben el nom de «programes d'intercanvi» perquè originalment s'intercanviaven estudiants de països diferents, però actualment no és del tot necessari que hi haja esta contrapartida.

El programa considera l'estància amb alguna família apta seleccionada pels responsables del programa i té un cost variable en funció de la naturalesa de les famílies d'acollida, ja que poden ser famílies d'acollida o d'intercanvi (família de l'estudiant estranger) o famílies que reben una prestació per acollir l'estudiant.

Actualment la proporció d'estudiants espanyols que van a l'estranger a estudiar continua sent molt baixa (només 17 de cada 1.000), degut sobretot a la falta de finançament, el desconeixement d'idiomes, les excessives traves burocràtiques i la «por» que fa deixar Espanya. Els estudiants que sí estudien a l'estranger solen triar països de la Unió Europea, sobretot el Regne Unit, Irlanda i Malta; fora de la Unió Europea el país per excel·lència és els Estats Units.

PRINCIPALS INCIDÈNCIES EN VIATGES D'ESTUDIS (2012)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Reducció del volum de negoci de les agències L'usuari du a terme les feines de l'agència per Internet Reducció dels diners públics destinats a beques d'estudi d'idiomes a l'estranger Desconfiances a contractar servicis per Internet Els vincles familiars en la societat espanyola: reticències a establir-se a l'estranger durant una temporada Proliferació de portals on famílies i estudiants es posen en contacte sense necessitat de l'agència Presència d'universitats, centres d'estudis, etc. que ofereixen servicis similars En general, traves burocràtiques, desconeixement d'idiomes, falta de finançament	Màrqueting directe i selectiu en Internet Canvis socioculturals: cada vegada es considera més necessari passar una temporada en un altre país per tal d'aprendre la llengua i conèixer-lo en profunditat Facilitats del moviment de les persones a la Unió Europea a causa de la reducció dels costos de transports (<i>low cost</i>) i la reducció de tràmits per a estudiar o treballar en un país Situació de crisi actual: cerca de nous horitzons fora de l'àmbit nacional Demanda de noves destinacions, com ara la Xina Cerca d'estàncies a l'estranger més assequibles
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
Proximitat a l'usuari, experiència, tracte personalitzat, fiabilitat (contractes, factures, etc.) i qualitat del servicí Flexibilitat per a adaptar-se a nous servicis o necessitats, així com agilitat per tal de captar nínxols d'activitat Promoció boca en boca molt efectiva: el cliente satisfet recomana l'agència y confien en la seua opinió	Cal comptar amb un bon posicionament a la xarxa per tal d'obtindre clients, ja que és el principal canal per a la cerca d'informació i la contractació Una mala publicitat pot ser molt perjudicial Majors costos que els centres d'estudis ja que tenen acords amb centres de països estrangers Necessitat de pertànyer a alguna associació o portal especialitzat en Internet per tal de ser coneguts

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Existeix un gran nombre de competidors com a conseqüència que els centres educatius mateixos poden gestionar estos servicis, ja que en nombroses ocasions tenen acords amb els centres dels països estrangers.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

Durant l'estiu de l'any 2012, al voltant de 100.000 estudiants espanyols es van desplaçar a l'estranger a estudiar idiomes, amb el Regne Unit, Irlanda, Malta i els Estats Units com a destinacions de turisme idiomàtic més sol·licitats.

D'altra banda, el nombre de xiquets i adolescents que estudien tot un any acadèmic fora d'Espanya és molt menor, tot i que la xifra ha augmentat durant els dos últims anys. Fins a 3.500 alumnes espanyols amb edats compreses entre els 12 i els 18 anys van cursar fora d'Espanya durant l'any 2012, un 20% més que l'any anterior.

CLIENTS

Estudiants en general, des dels estudis primaris fins als universitaris. El que més valoren els clients en este tipus de servici és (per ordre de prioritat): preu, qualitat del servici ofert i idiomes que s'aprendran.

QUINS SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

PRODUCTES BÀSICS

Viatges
Campaments internacionals
Famílies d'acollida
Programes de vacances

PRODUCTES I SERVICIS COMPLEMENTARIS

Viatges a ciutats espanyoles amb ampli turisme estranger
Cursos d'idiomes
Multiaventura a la teua ciutat amb turistes estrangers
Intercanvi en escola pública a un altre país

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'INTERCANVI D'ESTUDIANTS TIPUS

CNAE 2009	655, 743, 791
IAE	8493, 9315, 9332, 9440
Condició jurídica	Societat Limitada
Facturació mitjana	1.800.000 euros
Localització	Zones centríques (carrers comercials)
Personal i estructura organitzativa	Emprenedor, administratius, informàtics, filòlegs, traductors, professors
Instal·lacions	60-200 m ²
Clients	Particulars, Acadèmies d'idiomes, Centres Educatius
Ferramentes promocionals	Boca en boca, directoris comercials, imatge corporativa, portals d'Internet
Import despeses anuals	1.658.000 euros
Resultat brut (%)	3,83%

RECOMANACIONS

És interessant enfocar-se a un públic més adult, ja que se solen concentrar els esforços en els estudiants més joves, i amb la situació actual del país, gent amb una edat més avançada busca altres oportunitats amb un nou horitzó, que sol ser el país estranger.

Com que és un servici on prima considerablement la confiança en la qualitat del servici, és important cuidar al màxim els detalls, ja que eixa serà la nostra major publicitat.

Oferir varietat en els diferents cursos i destinacions és una oportunitat de captar nous clients no satisfets.

Cal conèixer al màxim les destinacions on enviem els nostres clients, de manera que és necessari disposar d'un equip multidisciplinari amb un elevat control d'idiomes.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.into-intercambio.es · www.aseproce.org/Aecae · www.nomeparo.eu · www.viajaryestudiar.com · www.oapee.es
· www.becaerasmus.com