



FORMACIÓN DOMÉSTICA S.COOP

POR TU BIENESTAR E INDEPENDENCIA

Equipo promotor

María Angelica Medina Camas

Erica Fajardo Encalada

María Martínez Andrés

Técnicos superiores en laboratorio clínico y biomédico

ÍNDICE

1.- Introducción: motivación	3
2.- Fundamentación de la idea.	3
2.1. Necesidades que satisface nuestra idea.	4
3.- Factores diferenciadores que se implementan con la idea empresarial.	5
4.- Estudio de Mercado.	6
4.1. Análisis de la clientela.	7
4.2. Competidores.	7
4.3. Proveedores.	9
5.- Plan de Marketing y Publicidad.	10
6.- Plan de Inversión y Gastos iniciales.	11
7.- Forma Jurídica.	12
8.- Financiación.	12
9.- Localización.	13
10.- Análisis Dafo y Conclusiones.	14

1.- Introducción: motivación

Nuestra idea de negocio es crear un servicio de formación en el ámbito de las tareas domésticas para personas de tercera edad, con el objetivo de que, aún manteniendo su independencia, tengan una buena calidad de vida.

Somos tres alumnas del Centro Integrado de Formación Profesional de Lorca donde cursamos el ciclo formativo de grado superior de Laboratorio Clínico y Biomédico.

Nos pusimos en la piel de nuestros abuelos y esto nos ha impulsado a desarrollar esta idea de negocio, con el fin de ayudarles en su día a día pero sin que pierdan su independencia y autonomía.

2.- Fundamentación de la idea.

Según varios estudios se ha demostrado que algunas personas mayores con el paso del tiempo van olvidando como hacer tareas domésticas, algunos incluso nunca han realizado estas tareas, como mantener una higiene personal, tareas que para nosotros es algo básico pero para algunos de ellos quizás sea algo muy, necesitando ayuda..

La mayoría de estas personas no quieren a una persona que les haga las cosas o que les ayuden, prefieren ser autónomos, aunque hay otras que son más dependientes.

Por ello se nos ha ocurrido ofrecer un servicio de apoyo en el que vamos a enseñarles a esas personas dependientes como realizar sus propias tareas, para fomentar su autonomía. Consiste en dar clases de formación para, pero de una manera diferente ya que todo lo haríamos en sus domicilios para que se sientan más cómodos.

Dichas clases consisten en ir enseñándoles cómo mantener su higiene, como cocinar e incluso cómo limpiar su casa y siempre motivándolos mediante premios, como por ejemplo, hacer su comida favorita, ir al cine, comentar alguna serie.

Para comprobar la viabilidad de nuestra idea, realizamos una encuesta entre personas mayores para ver si estarían dispuestos a participar en las actividades que ofrecemos.

De 100 personas entre 70- 90 años, el 75% está dispuesta a participar. No obstante, la mayoría dejó muy claro que no quieren que nosotras le hagamos las tareas ya que esto supondría la pérdida de la poca autonomía que tienen.

Sin embargo, tenemos que ser realistas. Al empezar con esta idea debemos buscar un respaldo o recursos para poder ofrecer nuestro servicio y hemos pensado en la Fundación Poncemar de Lorca. O quizás, también podamos pedir alguna ayuda que ofrezca La Ley De Dependencia y las de Promoción de la Autonomía Personal ya que ofrecen prestaciones económicas a personas a cargo a una persona dependiente. Nosotros podríamos exponerles todos los servicios que queremos ofrecer y así, poder llegar a un acuerdo.

También contamos con todo el apoyo de familiares que quieren ver a sus seres queridos más autónomos y más felices; ya que también estaríamos evitando que no estén solos mucho tiempo.

Uno de nuestros puntos más débiles es el hecho de que se nos haga difícil poder enseñarles las tareas rutinarias o que quizás no concordemos con la persona. Pero, si de verdad tenemos tantas ganas de poder ayudar a todas estas personas, todos nuestros puntos débiles se convertirán, con el paso del tiempo, en puntos fuertes.

2.1. Necesidades que satisface nuestra idea.

Nuestro objetivo es brindar a las personas jubiladas la capacidad de mantener una buena calidad de vida, teniendo en cuenta la alimentación, la higiene del hogar y la independencia. Podrán llevar las riendas de su vida sin depender completamente de una persona externa para que se haga cargo de sus necesidades básicas. Nuestra prioridad es la autosuficiencia, los clientes son los que llevan el mando de su vida, nosotros les guiamos en el camino.

¿Qué tipo de actuaciones se han llevado a cabo con respecto a la *Responsabilidad Social Corporativa*?(calidad, normativa medioambiental, etc.)

En el área de derechos humanos aseguraremos una correcta prevención de los Riesgos Laborales y una correcta formación para todos los empleados y clientes sobre las tareas del hogar y la administración de los recursos y residuos de la casa. Además nos comprometeremos con la protección de datos, tanto del cliente como de los empleados.

En el área de las normas laborales nos comprometeremos con tener planes de igualdad e integración de los colectivos en riesgos de exclusión social y llevarlos a cabo.

En el área de medio ambiente sensibilizaríamos sobre la importancia de proteger el medio ambiente tanto a los clientes como a los trabajadores, tendríamos programas de reducción de recursos y formaremos a los empleados sobre la salud medioambiental.

Y por último en el área de la lucha contra la corrupción desarrollaríamos políticas de transparencia.

3.- Factores diferenciadores que se implementan con la idea empresarial.

Actualmente, en el mercado de Lorca existe una ayuda para las personas dependientes. Consiste en pedirles cita en lo que necesiten: para sus papeles, para el médico etc. También cuenta con trabajadores sociales y funcionarios, los cuales solo se ocupan de atender las necesidades que tengan dentro del domicilio, como comprar alimentos que necesiten, la limpieza y organización de la ropa, acompañamientos para evitar situaciones de soledad, aseo e higiene personal, y otros trabajos.

Desde nuestro punto de vista, esta oferta nos parece muy buena pero hay un inconveniente se ha ido notando un incremento de personas dependientes, porque en lugar de educarlos en tareas domésticas, al darles formación práctica, les estamos ayudando a hacer todo lo que ellos pueden hacer y no estamos motivándolos a que tengan la iniciativa de ir aprendiendo poco a poco. Al contrario, les estamos acostumbrando a darles todo hecho, aunque hay ciertas personas que verdaderamente necesitan esta ayuda.

Por todas estas razones, la gran diferencia que tenemos nosotros con los demás mercados es que les enseñamos cómo deben hacerlas ellos solos, fomentando así su autonomía, no solo ayudamos en las tareas rutinarias y habituales de las personas dependientes.

4.- Estudio de Mercado.

Para poder ver si nuestro negocio es viable tenemos que: localizar la competencia en nuestro municipio, analizar qué características tenemos iguales y que factor nos hará diferentes a ellos.

Gracias a esta pequeña investigación, nos dimos cuenta que la gran diferencia entre ellos y nosotros es que ellos no proporcionan ayuda para fomentar su autonomía, ni les ofrecen el tiempo necesario para ir aprendiendo poco a poco las tareas rutinarias. Por estas razones hemos visto que este podría ser un negocio viable.

Para que la gente pueda ver que nosotros estamos cualificados, que vamos a ofrecer un buen trato y sabemos lo que hacemos, cada una de nosotros tiene una formación como:

- <http://www.formacarm.es/portal/servlet/formacarm.servlets.Portal?METHOD=LSTCATEGORIAS&id=44>. Curso de manipulación de alimentos y celiacía.
- <https://www.cursosypostgrados.com/programas/curso-de-tecnico-en-atencion-sociosanitaria-19751.htm>. Aprendemos a cómo cuidar personas dependientes en el domicilio.
- <https://www.cursosypostgrados.com/programas/tecnico-auxiliar-en-geriatria-ayuda-a-domicilio-y-ayuda-a-discapacitados-18033.htm>. Aprendemos a tratar a las personas discapacitadas
- <https://www.cursosypostgrados.com/programas/curso-de-auxiliar-de-geriatria-5479.htm>. Aprendemos cómo atender de forma adecuada y responsable a los ancianos.

4.1. Análisis de la clientela.

1.-Hombres mayores, viudos o solteros que no tienen conocimiento para preparar comida ni hacer las tareas del hogar, tales como: lavar la ropa y limpiar la casa.

2.- Mujeres mayores, viudas y solteras sin conocimientos .

3.- Personas con algún tipo de discapacidad que aún así son independientes, sin necesidad de ingreso en un centro geriátrico.

CLIENTELA	CARACTERÍSTICAS
Mujeres y hombres	Viudas/os solteras/os
Personas	Discapacitadas pero independientes

Como hemos referido en el punto 2 el 75% de los encuestados está dispuesto a participar.

Para atraer clientes y que prueben nuestro servicio, la primera semana sería gratis o con una rebaja.

Después, nuestro precio rondaría los 200 € al mes.

Se iría a la casa de cada cliente en días salteados para que interiorizaran y practicasen lo aprendido en las sesiones anteriores.

4.2. Competidores.

Empresas competidoras que, si bien no ofrecen el mismo servicio que nosotros, sí son capaces de actuar como competencia porque pueden cubrir, de distinta manera o de forma indirecta, lo mismo.

Empresa competidora	Análisis
Servicio de teleasistencia	Contacto, vía telefónica o de otra manera, de personas mayores y/o discapacitadas con el personal de los centros de atención.
Servicio de ayuda a domicilio	Ayuda a domicilio a personas en situación de dependencia. Nuestros clientes no entran en este grupo pero podrían elegir su servicio.
Servicio de comidas a domicilio	Suministro de comidas a domicilio a personas que por motivos médicos, físicos o familiares, tengan dificultad para poder realizarla por sí mismas.
Centros de día	Servicio de atención durante el día a las necesidades personales básicas, terapéuticas y socioculturales de personas mayores afectadas por diferentes grados de dependencia y demencia, promoviendo su autonomía y la permanencia en su entorno habitual.
Residencias	Centro de Atención Integral y Vivienda permanente a personas mayores, tanto Válidas como Asistidas, y que por su problemática de salud, familiar, social y/o económica no pueden permanecer en sus propios domicilios.

Una vez analizada la competencia, definid cuál será la **estrategia** utilizada para competir en el mercado.

Fomentamos la autonomía de las personas mayores dando formación en tareas domésticas, tales como: el cuidado del hogar, la limpieza de la casa y ropa además de mantener una buena higiene alimentaria.

4.3. Proveedores.

NOMBRE DE LA EMPRESA PROVEEDORA	PRODUCTO O SERVICIO QUE OFRECE	RELACIÓN CALIDAD-PRECIO Y VALORACIÓN FINAL.
<p>Dialsur</p>	<p>Ofrecen frutas y alimentos y lo que es mejor te dejan todo lo que necesitas a la dirección que se lo pidas</p>	<p>Es muy buena la calidad-precio ya que te ofrecen productos de su propia marca y de calidad, no obstante al dejar a domicilio aumentan el coste pero no supone un gran incremento.</p>
<p>Microl</p>	<p>Ofrecen productos de limpieza específicos para el cuidado de tu salud mientras limpias es decir que no afecte ningún químico y asegura los mejores resultados en la limpieza</p>	<p>La calidad es buena pero no tan satisfactoria ya que solo tiene productos de sus propias marcas y no de otras que son más conocidas. La ventaja es que al dejarlo a domicilio no aumenta su precio y los productos que ofrecen no son tan malos.</p>
<p>Motelle</p>	<p>Es una empresa que ofrece ropa a buen precio.</p>	<p>La calidad es buena a pesar de que la ropa tenga defectos, lo bueno de esto es que no supone un coste para nosotros ya que solo lo regalan para dárselos a las personas que consideramos que necesitan recursos.</p>
<p>Rasera</p>	<p>Ofrecen comida a domicilio.</p>	<p>La calidad de la comida es buenísima y, lo mejor de todo, gracias a ellos podremos obtener parte de sus grandes platos para poder ofrecerlos a nuestros clientes como premio e incluso podremos obtener recetas para nosotros poder practicar con ellos.</p>

5.- Plan de Marketing y Publicidad.

El nombre de nuestra empresa será **FORMACIÓN DOMÉSTICA S.Coop.**



Nuestro logo corporativo será el que podéis observar, con el cual pretendemos que todas las personas, especialmente aquellas personas mayores que por distintos motivos las han olvidado o no han aprendido a realizarlas sepan lo importante que es el saber realizar todas las tareas domésticas y que de esta manera sean personas

independientes.

Nuestro eslogan sería **“ POR TU BIENESTAR E INDEPENDENCIA ”.**

Los objetivos que pretendemos conseguir son los siguientes:

Que sepan que pueden ser personas autosuficientes e independientes sin necesitar la ayuda de terceras personas, además de que la ayuda de estas personas requiere un gasto innecesario, que muchas de estas personas no pueden permitírselo, ya que no trabajan, también queremos conseguir que todas estas personas se sientan bien puesto que están realizando actividades que contribuyen a su salud y autoestima.

Desarrollaremos un plan de marketing y publicidad para darnos a conocer del siguiente modo:

1. Realización de folletos que incluyen toda la información sobre el servicio que ofrecemos y las ofertas que vamos a promocionar, estos folletos los podemos dejar en los buzones de todas las casas o repartirlos en la calle ya que la mayoría de personas mayores no utilizan los medios tecnológicos.
2. Para informar a personas mayores y discapacitados realizaremos charlas en residencias para informales en primera persona sobre los servicios que vamos a realizar, los precios que vamos a ofrecer y las distintas actividades que realizaremos dentro de los servicios que ofrecemos.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

FORMACIÓN DOMÉSTICA

LOGOTIPO O ESLOGAN:

Por tu salud e independencia

FORMA DE DAR A CONOCER LA EMPRESA:



Captación de clientes, con publicidad en radio, televisión locales, charlas sobre supuestos servicios y la importancia de esto en centros de tercera edad. Ubicación, teléfono de contacto y precios en una página web y en folletos.

6.- Plan de Inversión y Gastos iniciales.

CONCEPTO	IMPORTE
INVERSIONES MATERIALES:	
Equipos informáticos	300€
Maquinaria y herramienta	0€
Mobiliario	0€
Acondicionamiento del local	0€
GASTOS NECESARIOS PARA CONSTITUIR Y PONER EN MARCHA	
Gestoría	350€
Capital de constitución	2000€
STOCK INICIAL DE MERCADERÍAS	
Stock inicial de mercaderías	3500€
DINERO EN EFECTIVO (para hacer frente a los gastos de los 4 primeros meses):	
Gastos de personal	720€
Alquiler	720€
Suministros	4000€
Publicidad	100€
Seguro	150€
TOTAL	11.190€

7.- Forma Jurídica.

Lo mejor es formar una cooperativa....

VENTAJAS.	INCONVENIENTES.
No necesitan capital mínimo.	Se necesita un mínimo de 3 para constituirse.
Todos participan con los mismos derechos.	Se exige una asamblea al año como mínimo.
Su objetivo es el bien común y no el beneficio económico.	Es obligatorio depositar las cuentas anuales.
Tienen bonificaciones y exenciones fiscales.	Lentitud en la adopción de acuerdos cuando existen discrepancias entre los socios.

8.- Financiación.

Financiación propia

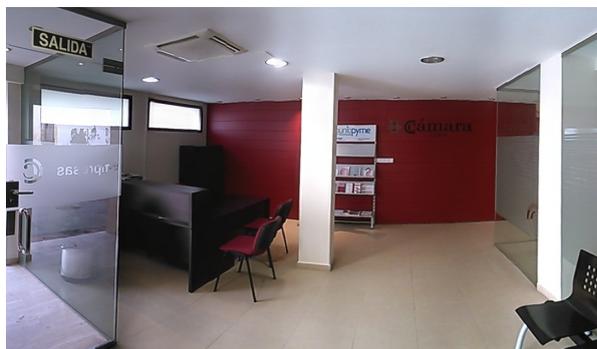
Cada una de nosotras aportará 1000€, fruto de los ahorros conseguidos en el tiempo de nuestros respectivos trabajos. Total 3000€.

Financiación ajena

UCOMUR y crowdfunding.

9.- Localización.

Estamos situados en un vivero de la cámara de comercio de lorca en C/ Espin alta, nº8 30800 Lorca. Sería una oficina de 17,8 m2 y estaríamos disponibles en ella lunes, miércoles y viernes y pagaremos 180€ al mes.



10.- Análisis Dafo y Conclusiones.

DEBILIDADES.	AMENAZAS.
<ul style="list-style-type: none"> - Falta de recursos financieros. - Falta de experiencia en este sector profesional. - Falta de liderazgo - Errores de planificación - Dificultades para mantener una comunicación eficaz entre miembros del equipo. - Falta de recursos. - Mala administración de dinero. - Mala estrategia fiscal. - Problemas y errores fiscales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de inestabilidad política y económica. - Cambiar las costumbres de las personas. - Crecimiento del precio de las materias primas. - Crecimiento del poder de negociación de los clientes - Cambios en el entorno. - Pueden ir apareciendo nuevos competidores ,provocando así una disminución de ganancias o proveedores.
FORTALEZAS.	OPORTUNIDADES.
<ul style="list-style-type: none"> - Personal titulado. - Servicio novedoso en el sector. - Preparación técnica y profesional - Capacidad de trabajo y de organización. - Motivación con el trabajo. - Calidad de nuestro servicio - Estrategias en gestion y direccion - La buena reputación de la empresa - La facilidad de movernos hasta donde lo requiere el cliente - Adecuada publicidad y promoción - Posibilidad de premiar a los clientes - Motivación y empatía con los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de competencia directa - Comer sano y equilibrado. - Mejorar su calidad de vida. - Evitar accidentes domésticos. - Permanecer en su casa el mayor tiempo posible. - Relacionarse con otras personas evitando sentimientos de soledad y tristeza. - Buena relación con los socios - Calidad en las comidas que ofrecemos - Digitalización y marketing online - Buena formación de los socios - Creación de nuevos empleos - Apoyo de los ciudadanos ya que es una buena causa

De acuerdo al análisis y lo que hemos podido investigar, nos hemos dado cuenta que el servicio que ofrecemos está cubierto por ninguna empresa. No obstante, existen competidores que ofrecen otra clase de servicios aproximados pero no suponen una gran amenaza para nosotros.

Tenemos que tener en cuenta que, gracias a nuestro proyecto, vamos a causar un impacto en la sociedad, ya que, en estos últimos varios años se ha ido olvidando la importancia de nuestras personas mayores.

A la misma vez, vamos a proporcionar una ayuda para fomentar su autonomía y vamos a tratar de concienciar a todos de lo importantes que son para nosotros, porque la mayoría, por ese motivo, les considera “una carga”.

Gracias a nuestro servicio, poco a poco podrán recuperar su total autonomía, dejando atrás su dependencia. Vamos a tratar de dar lo mejor de nosotras para que tengan una mejor calidad de vida.

También tenemos que tener en cuenta que, gracias a este gran proyecto, podemos generar más puestos de trabajo. Contamos con grandes habilidades para el marketing, para la promoción, y otras muchas cosas para llamar la atención de nuestros clientes y personas cualificadas.