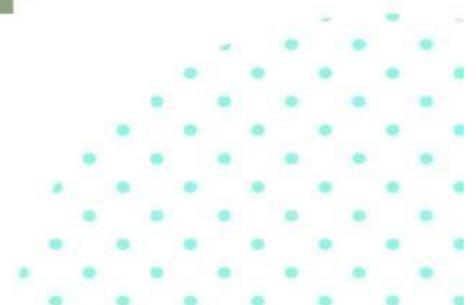


DULCEHOGAR

S. Coop

MIRELLA ABELLÁN MARIN
MARI CARMEN JIMÉNEZ ROJAS



ÍNDICE

- 1.Introducción.
- 2.Fundamentación de la idea.
- 3.Necesidades que satisfacen nuestra idea.
- 4.Factores diferenciadores que se implementan con la idea empresarial.
- 5.Estudio de Mercado.
 - 5.1. Análisis de la clientela.
 - 5.2. Competidores.
 - 5.3. Proveedores.
- 6.Plan de marketing y publicidad.
- 7.Plan de Inversión y Gastos iniciales.
- 8.Forma Jurídica.
- 9.Localización.
- 10.Análisis Dafo y Conclusiones.

1. Introducción

Somos dos chicas que están cursando el segundo año del grado superior de Higiene Bucodental.

Nos hemos dado cuenta de la necesidad que tenemos algunos jóvenes de poder realizar actividades que nos permitan costearnos nuestros estudios sin ser una carga para nuestras familias, sobre todo para el alojamiento y la comida cuando nos vamos a estudiar a una ciudad nueva para nosotros.

A la misma vez, detectamos otra necesidad en el mercado, la otra cara de la moneda: nuestros abuelos, ellos también pasan mucho tiempo en soledad, queriendo compartir su tiempo con sus nietos e hijos, pero debido a las circunstancias del día a día, en ocasiones no pueden dedicarle el suficiente tiempo.

Nos pareció buena idea juntar estas dos generaciones y ofrecer una unión desinteresada, aportando beneficios a ambas generaciones.

2. Fundamentación de la idea.

Según estadísticas de la región de Murcia, **más de 16.000 ancianos viven solos en nuestra región.**

Esta situación no es favorable, ya que la salud mental de estas personas ha disminuido y su calidad de vida también.

Hoy en día, la duración de las jornadas laborales, la cantidad de trabajo y falta de tiempo en general, hace que el tiempo que invertimos en nuestros mayores sea muy reducido. Además necesitan ayuda para las labores más cotidianas como por ejemplo hacer la compra, llevar un mantenimiento de la casa, acompañarlos al médico, a por medicamentos, a usar las nuevas tecnologías...

Por otro lado, en nuestra región hay un gran porcentaje de estudiantes, siendo la **segunda región con más estudiantes universitarios** (un 2.9% de la población es estudiante).

Somos chicas jóvenes, estudiantes y conocemos a la perfección la dificultad económica que tenemos los jóvenes para poder continuar con nuestros estudios, ya que en ocasiones aunque recibimos una beca por parte del gobierno, no es suficiente para poder solventar los gastos que lleva ir a vivir y estudiar fuera de nuestra ciudad.

La unión de estas dos necesidades hace que pensemos que podemos solucionar un gran problema

social, o por lo menos **disminuir sus efectos negativos**.

¿Cómo lo vamos a conseguir?

Por un lado, ofrecemos alojamiento y comida gratuita a jóvenes con bajos recursos que quieran estudiar en otra comunidad y no puedan permitirse pagar un alquiler, y como contraprestación, daremos compañía y ayuda en casa a personas mayores que vivan solas.

¿Cómo daremos respuesta a estas dos necesidades?

A través del diseño de una **aplicación** y una página web, especializada en poner en contacto a jóvenes estudiantes con bajos recursos económicos, que salen a estudiar fuera de su ciudad , pero dentro de la Región de Murcia que estén dispuestos a compartir piso con personas mayores y se comprometan a ayudarlos en todo lo necesario en casa y de otro lado, personas mayores que residen solos y quieran una ayuda adicional en casa, o compañía.

El joven alumno o persona mayor demandante, establecerá su necesidad y se ofertará en nuestra aplicación, como, por ejemplo:

- **María, una joven de 19 años, que reside en Lorca**, se muda por estudios a la ciudad de Murcia, busca un alojamiento para poder realizar sus estudios en la ciudad, ella llegaría a un acuerdo con la persona mayor con la que compartirá gastos y podría aportar una pequeña cantidad económica para la compra semanal de comida. También estará dispuesta a realizar las tareas de casa, acompañar a la persona mayor a su paseo de la tarde, ir a hacer la compra y acompañarlo al centro de salud cuando sea necesario.



- El adulto mayor que esté de acuerdo con la proposición de María, será puesto en contacto con ella, bajo ciertas premisas y condiciones. Como, por ejemplo, una revisión quincenal por parte nuestra durante los tres primeros meses , para saber si estas condiciones se están cumpliendo correctamente y ninguna de las partes se aprovecha de la situación de la otra.

En el caso de que en el periodo de 1 mes de convivencia no exista una buena comunicación entre ambos, y no se cumplan las condiciones se volvería a hacer otra búsqueda.

La aplicación se encargará de todas estas gestiones, dando seguridad a ambas partes, además de cobrar una comisión a cada anunciante (como una inmobiliaria corriente), con la diferencia de que nuestra empresa hará de un seguimiento de esta convivencia, solucionando los problemas que puedan surgir.

3. Necesidades que satisfacen nuestra idea.

Este proyecto, mejora la situación de ambas generaciones, permitiendo la continuidad de estudios de nuestros jóvenes, y mejorando la calidad de vida de nuestros mayores.

Para ello, nuestra aplicación realizará estas gestiones.

- **Analizará la situación de cada demandante**, creando un perfil psicológico y escuchando activamente las preferencias de cada demandante (si la anciana prefiere que su acompañante sea una chica, por ejemplo)
- Se creará un **perfil de búsqueda** cercano al perfil que busca el demandante.
- Se encargará del **encuentro** entre la persona mayor y el/la joven.
- Se hará responsable de las **revisiones quincenales de la convivencia**, realizando reuniones quincenales, individuales y en grupo (ambas partes)
- En el caso de que la convivencia no sea buena o que alguna de las dos partes no esté de acuerdo o no cumpla lo establecido al principio del acuerdo, la empresa se hará cargo de la **búsqueda de otro perfil**.
- La aplicación ofrecerá un **seguro** a ambas partes.

4. Factores diferenciadores que se implementan con la idea empresarial.

Según nuestras investigaciones actuales, en los distintos municipios de la Región de Murcia, **no existe ninguna empresa parecida**, ni ninguna plataforma que solucione estas necesidades. Sin embargo, sí podemos aseverar, que es una necesidad que va en aumento.

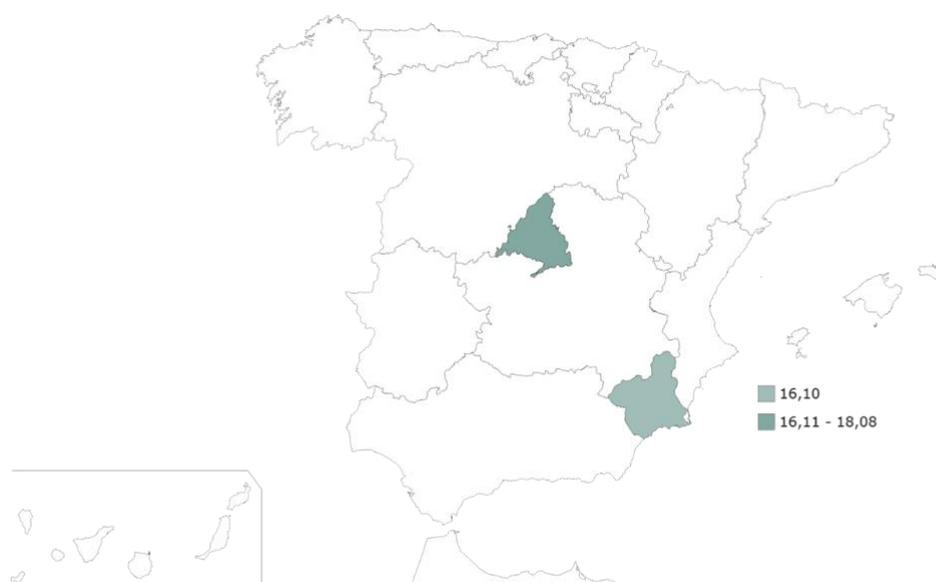
Nos diferenciamos del resto de empresas, que se dedican a labores de acompañamiento, principalmente en la **seguridad y el seguimiento** que tendremos sobre las dos partes, creando un proyecto que responde a un objetivo más humano y social que económico



5.- Estudio de mercado.

Hemos estudiado el programa “CONVIVE” que trata de un voluntariado de jóvenes estudiantes que quieran convivir con personas mayores en la **comunidad de Madrid**.

Por lo que sabemos, nuestro proyecto en la **Región de Murcia** podría funcionar a la perfección, ya que el porcentaje de personas mayores que residen solas en ambas comunidades es muy similar.



No hay ningún tipo de propuesta de este tipo en nuestra Región. Y después de hacer varios cuestionarios y preguntas a jóvenes estudiantes a través de las redes sociales, el porcentaje de jóvenes que sí accederían y utilizarían nuestra aplicación, es del 80% de los encuestados.

El número de **jóvenes estudiantes** (universitarios) que estudian en nuestra Región.



De los cuales el **14%** viene de **otra comunidad**, por lo que necesitaría un lugar de residencia para poder cursar sus estudios.

Actualmente, existen residencias para estudiantes en nuestra Región, pero sus precios son **muy elevados** y no todos los alumnos podrían costear tal situación. Nuestro proyecto también favorece a las familias más humildes, y a los estudiantes sin becas a poder **terminar su formación y tener un mejor futuro**.

5.1. Análisis de la clientela.

Hemos estado analizando quienes podrían necesitar nuestra app y podrían ser clientela potencial, realizando encuestas a grupos específicos de población con preguntas sobre la vida y necesidades cotidianas de jóvenes estudiantes y personas adultas mayores. Conclusiones obtenidas;

- 1- Hombres y mujeres, de edad avanzada que estén solteros o viudos y que por sus circunstancias necesiten ayuda para hacer labores de casa, ir al médico...
- 2- Parejas de personas mayores que estén los dos en una situación complicada de salud.
- 3- Jóvenes que llegan nuevos a una ciudad a estudiar y se les hace difícil llegar a poder pagar un alquiler.
- 4- Jóvenes que al llegar nuevos a la ciudad se sienten solos y necesitan compañía en casa.

Nuestra política de precios será gratuita tanto a demandantes como a anunciantes de hogar, y en el caso de cerrar el acuerdo de convivencia, se cobraría un precio de 50 euros a ambas partes. Este precio, incluirá las visitas de control del primer mes de convivencia, y la búsqueda y orientación de una nueva convivencia en el caso de que la primera no sea fructífera.

Este precio incluirá el seguimiento, seguro de hogar y apoyo de **"DulceHogar"** durante los 3 primeros meses, después de este periodo, se le ofrece la posibilidad de desvincularse de **"DulceHogar,"** o en el caso de seguir queriendo mantener la seguridad que ofrecemos mediante el seguro, las visitas y la orientación, se cobraría mensualmente a ambas partes 15 euros

5.2. Competidores.

Empresa competidora	Análisis
Programa “Convive”	<p>Es una iniciativa intergeneracional y solidaria orientada fundamentalmente para generar una experiencia de encuentro, intercambio y convivencia entre personas mayores solas y jóvenes estudiantes de otras ciudades o países.</p> <p>El estudiante contará con un hogar y entorno tranquilo para desarrollar sus estudios mientras se enriquece de la experiencia de la persona mayor.</p> <p>Ambos ofrecen compañía y apoyo haciendo de la convivencia una experiencia muy positiva.</p> <p>La convivencia se desarrolla dentro de un Acuerdo que regula los compromisos y derechos de ambos y bajo el seguimiento por parte del equipo técnico de solidarios.</p> <p>Nos diferenciamos principalmente en que no somos un voluntariado. Somos una empresa, por lo que tenemos personas formadas e implicadas totalmente. Al ser una empresa, ofrecemos una serie de beneficios, como un seguro de hogar, que ofrece, sobre todo, seguridad.</p>

Marketplace “Kuvu”

Trata de unir a personas mayores que tienen una habitación libre y quieren compartir su casa con personas de otras generaciones que buscan alojamiento.

La forma de conectar a las dos partes es mediante una nueva página para realizar la intermediación entre ambos

Nos diferenciamos sobre todo en la posibilidad que brindamos de desvincularse de “DulceHogar” pasados los 3 primeros meses, ya que si la convivencia es buena y ambas partes están cómodas no necesitarían un control por nuestra parte. Kuvu no ofrece esta posibilidad y el contrato mínimo es de 1 año. Además se enfoca en estudiantes universitarios, colaborando con varias universidades.

“DulceHogar” ofrece sus servicios a más tipos de alumnado, como FP, enseñanzas privadas, etc.

Nuestra estrategia principal, **es que en la Región de Murcia no existe ningún tipo de proyecto parecido**. Así que creemos que es una iniciativa que podría funcionar. Somos una Región con un índice alto tanto de estudiantes como de ancianos, por lo que es muy viable viendo los diferentes proyectos que hemos analizado anteriormente, que han funcionado.

Nosotros ofrecemos mucha **seguridad y compromiso**, somos una empresa joven y formada y damos la posibilidad de que continúen con nosotros o no pasados **3 meses** del acuerdo entre ambas partes. Esto es algo que nos caracteriza, a parte de no ser un voluntariado, por lo que contamos con personas formadas.

5.3. Proveedores.

Nombre de la empresa proveedora	Producto que se ofrece	Relación calidad-precio	Valoración inicial
Publiprinters	Folletos publicitarios	1.500 unidades a doble cara, color mate, buena calidad de impresión 51.06 €	Buena calidad, empresa con buenas valoraciones en sus trabajos, precio económico en relación a la calidad, envíos rápidos 48 horas
360imprimir	Camisetas publicitarias personalizadas	10 camisetas con logo 34.99 €	Camisetas de algodón blancas con logotipo a elegir en el frontal y espalda, buena calidad y envíos

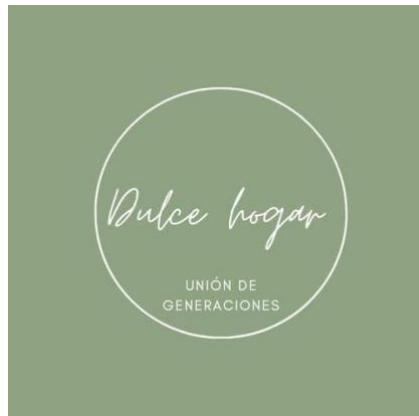
			en 72 horas
Diseñador web Freelance	Creadores de páginas web	Creación de página web conocimientos medios- básicos entre 600- 800 €	Amplia experiencia en crear páginas web, rapidez y buena calidad-precio.

6.- Plan de Marketing y Publicidad.

Nombre comercial

Nuestro nombre comercial será **"DulceHogar"**

Logotipo



Eslogan

"DulceHogar, unión de generaciones"

Imagen corporativa

En cuanto a imagen corporativa, nos centraremos en redes sociales, y al aspecto de la aplicación y marketing online, contaremos con un community manager para ello.

Utilizaremos también camisetas publicitarias y folletos que utilizaremos en las charlas y las regalaremos a nuestros oyentes.

Forma de darnos a conocer:

Creemos que la mejor forma de acción comercial va a ser de manera **online**, utilizaremos las redes sociales principalmente. Pero también haremos alguna campaña publicitaria física, sobre todo en **centros de reunión de mayores**, (centros de día, asociaciones de vecinos....)

También colgaremos folletos publicitarios en institutos donde los alumnos cursan E.S.O y Bachiller, ya que serán nuestra próxima clientela, y son los que tienen que decidir próximamente si se mudarán para estudiar fuera de su comunidad.

En nuestras campañas explicaremos a jóvenes, personas mayores y familiares cuál es la función de nuestra empresa y explicaremos de forma sencilla y breve como funciona la aplicación y cómo pueden ponerse en contacto con nosotras para resolver cualquier duda sobre como registrarse o cómo anunciarse en la app y la web.

También haremos charlas en universidades, y en radios locales podemos explicar nuestra función y cómo pueden ponerse en contacto con nosotros.

7.- Plan de Inversión y Gastos iniciales.

CONCEPTO	IMPORTE
INVERSIONES MATERIALES:	
Pancartas de información	50 euros
Folletos de información	50 euros
INVERSIONES INMATERIALES:	
Aplicaciones informáticas	1000 euros
Creación página web	800 euros
GASTOS NECESARIOS PARA CONSTITUIR Y PONER EN MARCHA	
Gestoría	300 euros

Capital de constitución	2000 euros cada una, en total, 4000 euros
STOCK INICIAL DE MERCADERÍAS	
Gastos de personal	500 euros al mes para el Community Manager
Publicidad	300 euros
Gestoría	150 euros mensuales
Seguro	250 euros
TOTAL	9.400 euros

8.- Forma Jurídica.

Hemos decidido formar una cooperativa, ya que somos dos socias, sin mucho capital para comenzar el proyecto. Nos comprometemos en el plazo de un año, si el proyecto funciona, a unirnos a otra persona más, para cumplir con los requisitos legales de mínimo de socios.

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.

9.- Financiación.

Financiación propia:

Cada una de nosotras aportará para el proyecto 3000€, fruto de los ahorros conseguidos en el tiempo de nuestros respectivos trabajos y becas de estudios. Total 6000€.

Financiación ajena:

Solicitaremos una ayuda económica o subvención a la Fundación Poncemar, para llevar a cabo nuestro proyecto, ya que sabemos que el objetivo de esta fundación es mejorar la vida de las personas mayores, coincidiendo con el objetivo de nuestro proyecto.

10.- Localización.

Nuestra empresa es online, por lo que nuestra localización puede variar, pero nuestra base de reunión será en Lorca (Murcia).



11.- Análisis Dafo y Conclusiones

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> -Falta de recursos financieros. - Falta de conocimientos profesionales informáticos 	<ul style="list-style-type: none"> -Crisis actual (pandemia)
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> -Personal titulado. -Servicio novedoso en la Región - Facilidad de uso -Capacidad de trabajo y de organización. - Motivación con el trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de competencia directa en la Región --Mejorar su calidad de vida e ambas generaciones - Seguridad -Relacionarse con otras personas evitando sentimientos de soledad y tristeza.

CONCLUSIÓN:

Este proyecto se basa en las necesidades vistas desde nuestro punto de vista como estudiantes. Somos una generación con pocas oportunidades, y pocos recursos, y qué mejor que unirla a otra generación que ha conseguido el avance de todo gracias a su trabajo y esfuerzo continuo. Es una manera de aprender de ellos y ellos de nosotros. Creemos que este proyecto, a parte de funcionar a nivel empresarial, es un proyecto bonito socialmente y muy generoso. Será un proyecto que mejorará con el tiempo y que transmitirá confianza a ambas generaciones, haciéndonos crecer. Y así, también influiremos positivamente en las vidas de las personas que confíen en **"DulceHogar"**.