



PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

1- PROPOSICIÓN DE VALOR

Somos una empresa especializada que colabora con otras empresas para ofrecer limpieza y mantenimiento del hogar durante sus largos periodos de ausencia. Nuestro trabajo consiste en ofrecer un valor cualitativo ofreciendo tranquilidad al cliente a la hora de abandonar su casa proporcionándole diversos servicios como: limpieza, cuidado de mascotas y plantas, ventilación de la casa...lo que ellos necesiten. Nuestra empresa tendrá su domicilio social en Madrid y solo trabajaremos en esa ciudad y sus alrededores. Hemos optado por este plan de negocio porque no hay servicios que cubran estas necesidades, puesto que al dejar la casa sola varios días solemos pedir ayuda a familiares, vecinos, amigos... y nosotros nos hacemos cargo de todo lo que los clientes desean para que puedan irse sin preocupaciones a su viaje.

2- SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Los clientes a los que nos vamos a dirigir son aquellas personas que se van de viaje y no tienen a nadie que se pueda ocupar del cuidado de su casa y/o de sus mascotas. Suele ser gente que vive en la periferia y no tienen a personas de fácil acceso para dejar su casa, que viven solas, que están continuamente trabajando fuera de casa, familias que se van de vacaciones...

3- SOCIEDADES CLAVE

Somos una empresa intermediaria, lo que implica que tenemos que estar trabajando continuamente con otras empresas porque nosotros no tenemos la formación necesaria para llevar a cabo todos los servicios que ofrecemos. De modo que establecemos alianzas para adquirir nuevos y mejores recursos que nos permitan ofrecer un servicio más completo y de mayor calidad. Para ello contamos con dos proveedores situados en la comunidad de Madrid. La empresa Limcon S.A, que es una empresa de limpieza situada en la Calle de Elfo, cuyo servicio es de 15 euros la hora y la empresa Aymar, otra empresa de limpieza situada en la Calle Diego Manchado, cuyo servicio es de 12 euros la hora.



4- FUENTES DE INGRESOS

La empresa obtendrá sus fuentes de ingresos a través de un pago único, de manera que al finalizar nuestros servicios, el cliente deberá pagarnos en efectivo o en tarjeta dado que ofrecemos un servicio de manera puntual para evitar posibles malentendidos. Pero también cabe la posibilidad de que el cliente quiera contratarnos una vez al mes durante un año a un precio reducido.

5- CANALES

Nuestra empresa cuenta con una oficina en un coworking de la Avenida De América De Madrid que nos permite que los clientes se pongan en contacto con nosotros, visitándonos o llamando al **teléfono** puesto en la **página web**. Contamos con un canal de distribución de venta directa puesto que el servicio que ofrecemos lo servimos personalmente a nuestros clientes y asumimos el riesgo en caso de que salga algo mal.

6- RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación que tiene nuestra empresa con los clientes es de asistencia personal puesto que disponemos de una oficina en el centro de Madrid preparada para atender a personas que necesitan información y/o quieren hacer uso de nuestros servicios. También tenemos una página web (**tusviajes620.wixsite.com/website**) donde los clientes pueden informarse de nuestros servicios y condiciones y si les interesa se pueden poner en contacto con nosotros a través del teléfono móvil que aparece en la portada.

7- RECURSOS CLAVE

Los **recursos físicos** con los que cuenta nuestra empresa son los vehículos con los que nos vamos a transportar hasta los hogares. También contamos con una oficina que nos permitirá recibir a nuestros clientes.

En cuanto a los **recursos humanos** contamos con tres gestores que somos nosotros, los creadores de la empresa y una serie de empleados que en nuestro caso son las empresas a las que le vamos a contratar un servicio.



Por último, en cuanto a los **recursos financieros** de nuestra empresa hemos optado por un préstamo familiar. Además pediremos una ayuda de trabajadores que se constituyen por cuenta propia de la Comunidad de Madrid en la que recibiremos entre 3080 y 750 euros.

8- ACTIVIDADES CLAVE

La actividad clave de nuestra empresa es la solución de problemas, ya que nos encargamos del mantenimiento de la casa en el periodo de ausencia del propietario para que no tenga que responsabilizarse un familiar o amigo. El mantenimiento consiste en la limpieza del hogar, cuidado de plantas y de mascotas en caso de que el propietario lo necesite. Una vez contratados, nuestros trabajadores irán a hacer una visita diaria a los hogares de los clientes para comprobar que todo está bien y que se está haciendo al gusto de los propietarios. En caso de que tuvieran mascotas, realizaríamos dos visitas diarias para comprobar que tienen suficiente comida, agua etc. También, después de cada visita, las sacaríamos a dar un paseo al parque más cercano. Del mismo modo que quisieran contratar la limpieza del hogar esta se realizaría el último día antes de que lleguen los propietarios para que todo se lo encuentren perfecto y no haya ningún imprevisto ni problema.

9-ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestra empresa tiene que hacer frente a una serie de costes fijos como: nuestros sueldos, la línea telefónica de Movistar que vamos a usar, el coste de alquiler en el coworking y el seguro de los dos coches de Mapfre. Hemos llevado el cálculo de cuánto va a costar cada uno de ellos y estos son los totales mensuales:

| COSTES FIJOS | COSTES TOTALES |
|---------------------|-----------------------|
| COWORKING | 120€ |
| SEGURO DE COCHES | 60€ X 2 = 120€ |
| LÍNEA TELEFÓNICA | 62€ |
| SUELDOS | 1000€ X 3= 3000€ |
| | TOTAL: 3362€ |

También contaríamos con una serie de costes variables como: la gasolina y el pago por cada servicio realizado a las empresas subcontratadas, este



precio dependerá de que empresa pueda llevar a cabo nuestro servicio porque contamos con dos proveedores, la empresa Aymar y la Limcon, que tienen precios diferentes como hemos mencionado anteriormente.