

PROPOSICIÓN DE VALOR

DOMUS - STARTINNOVA

PROPOSICIÓN DE VALOR

Proposición de valor

Los clientes elegirán nuestra empresa, nuestro proyecto o servicio por lo que nos diferencia de la competencia.

→ Nuestro valor puede ser:

- CUANTITATIVO: puede ser el caso del precio, que se adecuará a nuestros costes, pero siempre teniendo presente la situación de los ancianos en nuestro país, y en este caso en la comunidad autónoma, presentando diferentes alternativas de pagos.
- CUALITATIVO: al presentar un diseño de residencia innovador, que no se ha visto tal y como nosotros lo presentamos.

La diferencia con la competencia vendrá a través de los siguientes aspectos. En primer lugar, es novedoso puesto que es un proyecto personalizado hacia el ámbito rural que no hay expuesto actualmente. Por otro lado, facilita la estancia de los ancianos en un ámbito que no es su casa, ya que no cambia por completo sus actividades, ni su entorno. Al ser un servicio nuevo, adquirimos la ventaja de no tener ningún tipo de prejuicio como empresa y proyecto. Por último, en cuanto a la disponibilidad hacia el cliente es total, pues habilitaremos tanto telefónico y redes sociales a través de nuestras oficinas.

1. Análisis DAFO

❖ DEBILIDADES:

- La difícil financiación por la grandiosidad del proyecto, puesto que queremos dar a nuestros clientes los mejores servicios, y eso supone habilitar las mejores instalaciones y el pueblo.
- Falta de experiencia por parte de los fundadores de la empresa en el ámbito de la construcción y organización de residencias para la tercera edad.
- Dado que es un proyecto nuevo en los primeros años tendríamos una rentabilidad inferior a la media e incluso algunas pérdidas que con el paso del tiempo serían recuperadas.
- Costes unitarios más altos respecto a los competidores debido a que nuestro material es de un nivel de calidad mucho más alto que la media, porque queremos lo mejor para nuestros clientes.

❖ AMENAZAS:

- Otras residencias de la ciudad o de algún pueblo, que proporcione un servicio parecido, aunque alejándose de su ámbito cotidiano.
- Inestabilidad política constante en España.
- Nueva pandemia mundial o incremento de la actual (COVID-19) con la cual las familias tengan miedo a llevar a las personas de tercera edad por riesgo de contaminación.
- También otra amenaza podría ser un cambio en las necesidades y gustos de los clientes.

❖ FORTALEZAS:

- Este proyecto fortalece y da un servicio inexistente, a todas aquellas personas que necesitan de atención, mediante el personal que puede contener una residencia, pero no quieren alejarse, ni abandonar, el ámbito rural al que están tan familiarizados y acostumbrados.
- Incremento de la calidad de servicios en respectiva a la media de nuestros adversarios.
- El bienestar, la felicidad y paz mental de todos los miembros de la familia es nuestra primera preocupación que es priorizada por parte de todo el personal de la empresa.
- Cooperación muy presente con asociaciones las cuales se centran en la España vacía al igual que nosotros .
- Ventaja al reservar plaza antes del comienzo del proyecto/empresa con la cual los clientes recibirán numerosas ventajas. Esto también nos ayudará con el proceso de inversión inicial y organización.
- Mayor uso (al de nuestros adversarios) de la tecnología y la comunicación mediante objetos tecnológicos como: internet, videollamadas, televisores, tabletas...
- Especialización única y diferente por cliente con ayudas personalizadas incluso presupuestos hechos a medida con respecto a la capacidad financiera de cada familia.

❖ OPORTUNIDADES:

- La cantidad de personas que necesitan estos servicios, y que en la actualidad están abandonados en los diferentes pueblos. Asimismo, si el proyecto se hiciera realidad y la respuesta fuera positiva, se podría extender esta idea / proyecto a otras comunidades autónomas que lo necesitan, lo que a su vez ayudaría a la disminución de la despoblación española.
- Por lo tanto tenemos la posibilidad de crecer en un nuevo segmento de mercado el cual ayuda a la ruralización de la España vacía e intereses principales de las personas de tercera edad.

- Existe un crecimiento muy importante en este mercado debido a la inestabilidad política de este país, con la cual las personas de la tercera edad están cansadas, han vivido tantas decepciones políticas y sociales las cuales solo quieren alejarse de la ciudad y vivir felizmente en el campo, pero cerca de sus familias y con las ventajas del siglo XXI.
- Debido a la pandemia vivida estos últimos dos años, poco a poco han surgido nuevas empresas las cuales crean y venden nuevos recursos hospitalarios como: camillas, respiradores... Estos nos son muy útiles, y gracias al incremento, la facilidad de hallar con ellos y a un buen precio ha aumentado considerablemente.