



8. ACTIVIDADES CLAVE

¿Cuáles son las **estrategias** que vamos a seguir para elaborar y llevar la propuesta de valor al mercado, relacionarse con el cliente y generar ingresos? Esas son las actividades clave que debe desarrollar Careless Hub para lograr su éxito empresarial.

1.- La **propuesta de valor de nuestra empresa** es ofrecer una solución específica a nuestras empresas clientes, que un competidor no puede ofrecer con las mismas ventajas: **prestación de servicios por personal cualificado y controlado**, que además ofrece a la empresa importantes **bonificaciones en la Seguridad Social** y también **fiscales**.

¿Qué actividades claves realizamos para ello?

- Selección adecuada del personal que será contratado: dado que trabajamos con personas que se encuentran en una situación delicada de su vida (han salido de prisión o se han recuperado de una adicción), sabemos que no todas las personas en esta situación son aptas o tienen voluntad de incorporarse al mercado laboral y socializarse normalmente.

Por ello los profesionales de nuestra empresa tienen una amplia formación y experiencia en la evaluación de la situación de cada una de estas personas, de sus capacidades y posibilidades de crecimiento (psicólogos, trabajadores sociales, médicos...).

- Formación: Una vez seleccionados los candidatos a ser empleados, y las empresas que pueden contratarlas, se les imparte una formación especializada y continua, que les permitirá cumplir con sus tareas de forma satisfactoria. Esta formación está impartida en nuestros propios centros por profesionales especialistas (profesores de FP, educadores sociales...)



- Supervisión y seguimiento: Para asegurar el correcto desarrollo de las tareas en las empresas de los trabajadores que ofrecemos, una vez son contratados, se hace un seguimiento, al comienzo diario, y luego semanal, de que está prestando adecuadamente su servicio, se detectan posibles defectos, y se corrigen desde nuestra empresa reforzando la formación en lo que sea necesario.

Estas actividades clave **no son externalizables**, dado que son la esencia de la actividad de la empresa, somos nosotros los más preparados para desarrollarlas y son la clave del éxito de nuestro proyecto.

2.- ¿Cómo llevar la propuesta de valor al mercado y relacionarnos con los clientes actuales o potenciales?

Es importante dar a conocer nuestro proyecto y los servicios que ofrecemos a las empresas, dado que es una manera de contratar a personal no convencional y a priori problemático y los empresarios pueden tener cierta desconfianza.

Para ello debemos contar con una **red de publicidad clara, directa y sencilla**, que no ofrezca duda sobre lo **conveniente y ventajoso que resulta contratar a nuestros trabajadores**. Para conseguirlo, debemos contratar a los mejores profesionales del sector de la publicidad y las relaciones públicas, es decir, es necesario **externalizar este servicio**, dado que los profesionales de nuestra empresa no aportarían ningún valor añadido en este sector.



3.- ¿Cómo conseguir generar ingresos?

La principal fuente de ingresos de Careless Hub consiste en las **cuotas que los clientes que contratan a nuestros trabajadores abonan mensualmente** por cada uno de ellos. Esta cuota garantiza la formación continua previa y posterior y la supervisión y el seguimiento de nuestros trabajadores durante todo el tiempo en que están contratados.

¿Por qué a pesar de pagar esta cuota resulta ventajoso para el empresario contratar a nuestros trabajadores? Precisamente porque la formación y seguimiento que normalmente deberían ofrecer a un trabajador convencional la costean ellos, y en este caso, corre a cuenta de Careless Hub, por lo que se ahorran un coste. Y sobre todo, por las ventajas fiscales y de la seguridad social de las que disfrutan por este tipo de contratos.

Además de lo anterior, Careless Hub cuenta con subvenciones del Estado por el tipo de labor que realiza (inserción laboral de sectores vulnerables) y donaciones de particulares.