

2.-SEGMENTO DE MERCADO: A QUIÉN.



Nuestra empresa va dirigida a las dueñas y propietarias de centros residenciales privadas pequeñas dimensiones de personas mayores en la provincia de Araba que no disponen de recursos humanos especializados y/o materiales necesarios para ofrecer una serie de servicios de cuidados y atención a personas mayores.

Nuestros clientes principales serán aquellas residencias privadas localizadas en la provincia de Álava, es decir será un modelo B2B (Business to Business), siendo el cliente final otra empresa. En este sentido, podemos encontrarnos con distintos escenarios:

- El cliente es la propia empresa gestora de la residencia, es decir es una contratación directa como servicio externo a partir de la emisión de una factura mensual.
- El cliente es una empresa externa encargada de gestionar otros recursos externos de las residencias y que nos contrata como intermediario de dichas residencias.

Nuestro propósito es poder cumplir con todas las expectativas que las personas usuarias esperan conseguir en un centro residencial de amplios servicios, aportando a las residencias recursos humanos profesionales altamente cualificados (fisioterapeutas, terapeuta ocupacional, psicología, animador/a sociocultural etc), recursos materiales para ocio o actividades necesarias para la mejora de la atención y también proporcionarles esos espacios de ocio.

Nuestro primer cliente será aquella residencia de personas mayores que, como se ha dicho anteriormente, no dispone de recursos humanos, y materiales necesarios para su puesta en marcha ya sea por falta de recursos económicos o de infraestructura y que por ello no pueden dar una respuesta adecuada por ellas mismas a los servicios que les ofrecemos.

Centros residenciales privados para personas mayores de Vitoria y la provincia que deseen proporcionar mayores servicios para sus usuarios y usuarias pero que no cuentan con recursos propios suficientes para ponerlo en marcha

Para los potenciales clientes que nos contacten se realizará un análisis de sus características de personal, infraestructuras, prioridades e intereses y sobre ello nuestra empresa realizará una propuesta adaptada a su demanda.

- Servicios médicos y de atención sanitaria.
- Actividades recreativas, sociales, culturales, jardinería y de entretenimiento.
- Transporte.
- Servicios de rehabilitación (terapia ocupacional, fisioterapia, ejercicio, salud mental, estimulación cognitiva).

En principio nuestra empresa está orientada a las residencias de personas mayores de la provincia de Araba y de Vitoria. Un gran número de ellas se desarrollan en espacios no muy grandes ofreciendo un número medio de plazas de entorno de 20 personas. La infraestructura más habitual es una adaptación de una vivienda unifamiliar con 2 o 3 pisos de altura de entorno 600 m2 habitables dotadas de una zona ajardinada de unos 200 m2 de media. Por sus características, la infraestructura es el elemento que más limita la oferta de servicios suplementarios de ocio, culturales, de rehabilitación... Este tipo de clientes va a constituir nuestra cartera principal ya que vamos a ofrecer una serie de servicios de cuidados y atención que solvente las limitaciones espaciales de las residencias.

La cuantía de clientes, no es específica ya que podemos abarcar a varias residencias que carecen de estos recursos siendo estos los más importantes, pero también podemos proporcionar estos recursos a residencias públicas, a personas mayores que se encuentran en sus hogares y deseen participar en actividades, etc...

CRITERIOS SELECCIÓN CLIENTES

Siguiendo un modelo B2B, nuestro mayor interés es trabajar directamente con la empresa que pueda necesitar y/o estar interesada en los servicios que proponemos. La relación directa con la entidad contratante y de la que depende la gestión y ejecución de nuestro trabajo es el escenario que nos parece más idóneo.