

## 1. PROPOSICIÓN DE VALOR

El proyecto de empresa **Güelos Caninos** consiste en ofrecer un **servicio de terapia con perros para personas de la tercera edad** que se encuentran en centros de día o residencias en el Principado de Asturias. Cabe destacar que los perros que se utilizarán para estas terapias serán adoptados. Cada miembro del grupo va a adoptar a un perro.

El proyecto no es innovador ya que en el Principado de Asturias ya existen empresas que realizan este servicio habitualmente. Por tanto, si ya existe, nuestro objetivo debe ser el de mejorarlo o personalizarlo.

Según el estudio del Hospital Clinic de Barcelona (Artículo El País, 16/2/2023) demuestra los beneficios de tratar la salud de las personas a través de la terapia con perros. Por tanto, nuestro negocio encajaría en la región del Principado de Asturias por dos razones:

- El porcentaje alto de personas de más de 65 años que hay en nuestra región. El 27% de la población de Asturias tiene 65 años o más, que comparado con el 19,1% que hay en España, nos indica que Asturias es una región con muchas personas de la tercera edad. (INE 2021).
- Las residencias geriátricas y centros de día que hay en el Principado de Asturias y que nosotras creemos que es un hueco de mercado. En Asturias tenemos 249 residencias mayores entre públicas y privadas y 41 centros de día.

En base a esto, vamos a responder a las siguientes preguntas:

- **¿Qué necesidad o problema resolvéis?**

La terapia asistida con animales nos ayuda a fomentar la mejora del fortalecimiento de los músculos, las destrezas motrices, la coordinación, equilibrio y la propiocepción. También nos ayuda con la motricidad fina, gracias a movimientos como acariciar, darle de comer al perro, etc. Reduce el sentimiento de soledad y motiva al paciente, fomentando el contacto físico, social y la empatía. Nuestras terapias tratarán de ofrecer estos beneficios o la mayoría de ellos, en las residencias y centros de día en los que prestaremos este servicio.

- **¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagar?**

Los beneficios que comentamos con anterioridad son relevantes para personas de la tercera edad. Lo que más nos hace destacar es que los perros empleados en las terapias intentaremos que vengan de protectoras de animales para así contribuir a reducir el abandono de animales.

Esto nos genera un **valor cualitativo**, ya que a la vez que tratamos de reducir el abandono de animales principalmente perros, también mejoramos las condiciones de vida de estos animales para que puedan dar un servicio a personas de la tercera edad que lo necesitan.

Otra de las diferencias destacables con nuestra competencia es la **personalización de nuestro negocio** ya que vamos a tratar de adaptarnos lo máximo posible a las necesidades de las residencias geriátricas y centros de día que vamos a acudir. Por ejemplo, podríamos dar un servicio personalizado a una persona, como también a grupos, y si la residencia o el centro lo quiere un servicio continuo semanal, quincenal o incluso mensual. Esto nos lleva a otra diferenciación que es la **disponibilidad con nuestros clientes**.

Por último, también nos diferenciamos respecto a la **marca**, ya que nuestro negocio se basa en que nuestros animales sean exclusivamente de protectoras de animales y posteriormente educados para dar este servicio.