



GERAS EVENTOS MODEL CANVAS



Partners Clau

Por otro lado también podríamos trabajar con asociaciones o ONG especializadas en estos ámbitos de abandono a las personas de la tercera edad o similares. Vamos a contactar con fundación amigo de los mayores

Aportamos, algún tipo de pacto económico previamente acordado, reconocimiento extraordinario para la celebrad y la posibilidad de mejorar su imagen al colaborar en este tipo de empresas.

Serían asociaciones centradas en los casos de soledad en casos de personas de la tercera edad, ya que colaborar en nuestra actividades, podría solucionarles el problema de la soledad y crear un vínculo social.



Activitats Clau

QiGong: El QiGong consisteix a captar l'energia de l'espai en el qual estes per a relaxar el teu cos i millorar la teva salut mitjançant moviments físics de baix impacte.

Xerrades amb Joves: Desenvolupem xerrades amb els nostres clients i els joves perquè intercanvien punts de vista, ideals, valors i sens dubte perquè es nodrisquen reciprocament de coneixements de valor.

Introducció de TIC: Una dinàmica per a introduir les tecnologies i ús bàsic del telèfon al nostre segment de clients que presenten dificultats per a utilitzar-les. Realitzarem sessions setmanals explicant diferents temes a tractar amb l'ordinador i el telèfon.

Club de lectura: Esta activitat consisteix a fomentar la lectura en els nostres clients. Se'ls oferirà que facen una votació entre els inscrits per a triar un llibre o recomanar-los des de l'empresa un llibre. Cada setmana es realitzen reunions per a comentar els capítols vistos.



Proposta de Valor

1. Quins problemes dels teus clients estàs resolent i quines necessitats estàs satisfent?

Geras Eventos resol la soledat i l'aïllament social, la falta d'estímul i motivació poden causar una deterioració cognitiva i una pèrdua d'interès generalitzada. Nosaltres satisfem les seues necessitats en aportar-los seguretat en el nostre servei, fem que se senten part d'un grup i acceptats pels altres, se senten valorats i benvolguts. Estimulem la creativitat i el seu aprenentatge, els permetem expressar-se i créixer com a persones.

1. Per què els clients trien la nostra idea de negoci?

Perquè tots els negocis que es dediquen a realitzar activitats i esdeveniments hui dia, no varien molt amb el seu catàleg de serveis. Per tant Geras Eventos destaca sobre les altres ja que disposa d'activitats innovadores i se centra en empatitzar amb els seus clients per a forjar un gran vincle entre les dues parts.

La nostra empresa té activitats innovadores i econòmiques ja que ofereix activitats mai vistes com el QiGong o per exemple en el taller de lectura crequem llibres pocs llegits amb temàtiques diferents al que estem acostumats a llegir els clients. També en la xerrada amb la gent jove volem regalar entrepans i beguda a la gent que estiga present.



Relacions amb els clients

Com anem a captar clients? Pensa en com pots generar demanda

Els nostres clients seran principalment institucions públiques, també els clients tindran l'opció de pagar individualment el nostre servei. Captarem clients amb una bona pàgina web, en la qual, escriurem blogs setmanals sobre el progrés dels nostres clients i la millora en el seu benestar.

Com anem a fidelitzar clients?

Nosaltres anem a fidelitzar als nostres clients amb el nostre excel·lent servei que els oferim també amb el nostre compromís, confiança, proximitat i honestat. També sabem que la nostra competència no ofereix les nostres activitats, per tant, serà més complicat per als nostres clients anar-se.



Canals de Distribució

Com arribarà la proposta de valor als clients?

Principalment volem que el canal siguin els nostres clients ja que la nostra intenció és proporcionar una bona experiència a estos perquè parlen del negoci als seus coneguts.

D'altra banda, hui dia totes les empreses necessiten estar digitalitzades. Per tant dissenyarem una web atractiva i accessible perquè tothom entenga el propòsit de l'empresa i comprega quina és la nostra missió. Tenim el coneixement de que hi ha persones que no manipulen bé les RRSS per tant volem ficar la publicitat també de forma física per molts llocs en pobles i ciutats.

Volem que el canal principal de l'empresa siga físic ja que és la millor manera de fer arribar el negoci al nostre públic objectiu. La idea és promocionar-ho amb fullets, cartes, mupis o cartells.



Segments de clients

Qui és el meu client arquetip?

Seria alguna organització o entitat pública interessada a servir amb els nostres serveis al seu públic.

Tenim segments múltiples?

Dins de la franja d'edat que tenen els nostres clients tenim diferents criteris per a segmentar a tots els clients i poder classificar-los.

Perquè obtenint el nostre servei les entitats poden lucrar-se de la bona imatge que residix de la preocupació d'una gran part de la població.

Què activitats espera el client de nosaltres?

Que aconseguim satisfer les seues necessitats d'una forma còmoda i reconfortant per a millorar el seu benestar a nivell físic i psíquic, sempre amb la *intenció de buscar la proactivitat, felicitat i felicitat.

El client és el que paga o hi ha uns altres que influencien en la compra?

Depenent de l'esdeveniment/activitat, ja que pot ser un esdeveniment que organitzem nosaltres de manera autònoma pel que van pagar els propis participants, però en cas que intervinga alguna entitat, ONG o organització pública, pagaria està pels participants.



Recursos Clau

Recursos financers: Inicialment no necessitarem fer una gran inversió.

Recursos físics: Per al començament de l'activitat, hem decidit no llogar cap local per a impartir les activitats ni a mode d'oficina, ja que això ens limitaria a una única localització cosa que per a aconseguir difondre el nostre nom ens interessa impartir a diferents poblacions usant centres públics o privats que ens cedisca l'ajuntament o l'empresa contractant. Anem a comprar una furgoneta per a la nostra mobilitat i per a guardar el material.

I quant als materials requerits per a desenvolupar les activitats, hauríem de comprar-ho pel que tindriem suficient amb uns 500€, per a llibres, estoretes i altres elements.

Recursos intel·lectuals: Per a una patent el cost en taxes a satisfer a la *OEPM és d'uns 1200€. En el cas d'un Model d'Utilitat, la sol·licitud suposa al voltant de 100 €.

Recursos humans: Per a començar amb l'activitat, hem definit que ho farem de manera limitada entre els dos socis, evidentment posant-nos un sou de 1150€ al mes per a cadascun, amb el que si en un futur decidim contractar a algú, seria el mateix sou i demanariem com a requisits titulació MAT i en primers auxilis per a cerciorar-nos que les persones que executen les activitats *esten totalment capacitades.



Estructura de Costos

Costos fixos

Sous (1150€/mes bruts x3), assessor i gestor, manteniment de la pàgina web y altres costos addicionals

Costos variables

Serien les compres puntuals de material per a realitzar activitats i manteniments d'estos.

Costos totals

En un mes seria un total de 3800€ mensuals i 45600€ anuals, per la qual cosa l'objectiu per a crear beneficis és sobrepasar este llindar.



Flux d'ingressos

- **Colaboración con ayuntamientos:** la empresa ofrece sus servicios a los ayuntamientos de diferentes localidades, que suelen contratarla para organizar actividades y eventos para la tercera edad. Los ingresos de esta fuente se basan en el cobro de una tarifa por cada actividad o evento organizado.
- **Actividades por cuenta propia:** la empresa también organiza actividades y eventos por cuenta propia, dirigidos a la tercera edad. Los ingresos de esta fuente se basan en el cobro de una cuota de participación a los asistentes.