

Cuidar+ [Actividades clave]

Esta echo con ayuda de la ia

Ubicación: [Guipúzcoa/Lezo]

Fecha: [21/11/2025]

¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?

Lista resumen de lo más importante para empezar:

1. Definir servicios y modelo de negocio
2. Estudio de mercado
3. Requisitos legales y licencias
4. Personal cualificado
5. Plan financiero
6. Protocolos de trabajo
7. Marketing y visibilidad
8. Control y mejora de calidad

1. Definir el servicio y el modelo de negocio

● ¿Qué servicios ofreceréis?

- Cuidado a domicilio
- Cuidado en centros propios
- Acompañamiento hospitalario
- Cuidado por horas / por turnos
- Servicios especializados (Alzhéimer, autismo, movilidad reducida...)
- Servicios educativos o lúdicos para niños

● ¿Cómo cobraréis?

- Tarifas por hora
- Tarifas mensuales
- Bonos de horas

- Servicios premium (24h, urgencias, fisioterapia, etc.)

2. Estudio de mercado y análisis de competencia

- ¿Qué empresas ya existen en vuestra zona?
- ¿Qué precios manejan?
- ¿En qué fallan y en qué destacan?
- ¿Qué necesidades no están cubiertas en otras empresas del mismo sector? (por ejemplo, atención nocturna, cuidadores especializados, atención psicológica, etc.)

3. Requisitos legales y licencias

- Registrar la empresa (autónomos o sociedad).
- Seguros obligatorios (responsabilidad civil, laboral).
- Requisitos de sanidad y servicios sociales según vuestra comunidad autónoma.
- Cumplimiento de la Ley de Protección de Datos.
- Contratos de servicio claros y legales.

4. Contratación de personal cualificado

- Cuidadores/as con formación oficial (gerocultor, técnico sociosanitario, integrador social, etc.)
- Personal con experiencia acreditada.
- Formación en primeros auxilios.
- En casos especiales: psicólogos, fisioterapeutas, terapeutas ocupacionales, educadores especiales...
- Hacer entrevistas serias.
- Pedir antecedentes penales si los hay.
- Verificar referencias reales.

5. Plan financiero realista

- Inversión inicial
- Costes mensuales (salarios, seguros, materiales, transporte...)
- Beneficio por cada servicio
- Tiempo estimado para empezar a generar ganancias
- Generalmente o en la mayoría de casos nuestros ingresos vendrán de bienes públicos -gobiernos, cobrando en muy poco escasos y con los ejemplos que tenemos arriba.

6. Procesos internos y protocolos

- Protocolos de actuación con cada tipo de cliente.
- Registro de tareas diarias.
- Informes de evolución.
- Comunicación con las familias.
- Gestión de incidencias.
- Procedimientos de emergencia.

7. Marketing y captación de clientes

- Página web profesional.
- Publicidad local (centros médicos, hospitales, farmacias)
- Redes sociales).
- Colaboración con centros de salud, trabajadores sociales, asociaciones...
- Recomendaciones boca a boca.

8. Gestión de calidad

- Encuestas de satisfacción.
- Supervisión periódica de cuidadores.
- Canal para que las familias comuniquen mejoras.
- Revisión constante de protocolos/calidad.

Actividades clave de la empresa de cuidados

1. Producción (lo que la empresa debe hacer para prestar el servicio)

- Proporcionar cuidados profesionales a domicilio o en centros.
- Elaborar planes de atención personalizados para mayores, niños y personas con necesidades especiales.
- Formar y supervisar al personal (cuidadores, gerocultores, técnicos sociosanitarios).
- Gestionar horarios, turnos y desplazamientos del equipo.
- Mantener la comunicación con familias y servicios sociales.

2. Solución de problemas (resolver las situaciones que surgen en el día a día)

- Responder ante emergencias o cambios en el estado de salud del usuario.
- Adaptar el servicio cuando existen nuevas necesidades (por ejemplo, pérdida de movilidad, crisis conductuales, cambios médicos).
- Coordinarse con profesionales externos: médicos, terapeutas, psicólogos.

- Resolver incidencias entre cuidadores, familias y usuarios.
- Garantizar la continuidad del servicio ante ausencias o imprevistos.

3. Actividades de Plataforma o Red (conexiones que permiten que el negocio funcione)

- Gestionar la plataforma de asignación de cuidadores a clientes.
- Mantener una base de datos organizada con información de usuarios, horarios y protocolos.
- Crear redes de colaboración con hospitales, centros de salud, colegios, asociaciones de discapacidad y residencias.
- Promocionar la empresa mediante web, redes sociales y Google Business.
- Establecer sistemas de seguimiento y evaluación de la calidad del servicio.

Actividades que NO se deben externalizar (know-how del negocio)

- Selección y capacitación del personal cuidador.
- Elaboración de los planes de atención personalizados.
- Supervisión de la calidad del servicio y relación directa con las familias.
- Gestión de la información sensible y protocolos internos.

Actividades y procesos clave para producir la Propuesta de Valor

La Propuesta de Valor de vuestra empresa es:

Ofrecer un servicio profesional, seguro, accesibles y ante todo un trato humano y de cuidado personalizado para personas mayores, niños y personas con necesidades especiales.

Hecho por chat gpt