

TITULO DE MODELO DE NEGOCIO

Centro social de día para jóvenes.

BREVE DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Somos un centro de día para jóvenes en el que influimos en su día a día para que utilicen de manera productiva su tiempo libre reforzando sus debilidades sociales y de aprendizaje en un entorno libre de tecnología con los medios necesarios para convertirlos en jóvenes adultos auto-suficientes, críticos y decididos. Con una oferta de ocio cambiante según sus necesidades individuales y colectivas, y con un sistema alternativo sin alejarse mucho de lo tradicional, ser una comunidad en equilibrio.

ANÁLISIS DAFO

DEBILIDAD Muchos padres hoy en día prefieren que sus hijos estén en casa acompañados de algún familiar. Metodología alternativa y novedosa. Capacidad financiera inicial limitada.	AMENAZA Hábitos arraigados. Inestabilidad económica de las familias. Ningún posicionamiento previo en el mercado.
FORTALEZA Servicio innovador. Variedad de servicios que ofertamos. Cercanía con los clientes. Equipo competente y motivado. Capacidad adaptativa.	OPORTUNIDAD Creciente natalidad. Producto sin competencia en la zona. Posibilidad de varios servicios. Capacidad de cambiar los servicios ofertados según la demanda. Implicación con los habitantes de la zona.

PROPUESTA DE VALOR: ¿Qué producto/ servicio ofreces? ¿Qué problemas, necesidades, deseos o ambiciones de tus clientes resuelves? ¿En qué se diferencia de otros productos o servicios? ¿Qué ventajas tiene y cómo se puede mantener en el tiempo?

Actualmente muchos son los jóvenes que, debido al avance tecnológico y social en el que nos encontramos, se enfrentan a la apatía y la monotonía en sus actividades diarias; de casa al colegio, del colegio a casa e incluso muchas veces sus padres o familiares cercanos tienen limitaciones para llenar con ellos ese hueco que tienen, por lo que se refugian en la tecnología, unas veces muy positiva y otras supone una dificultad en su desarrollo hacia jóvenes adultos equilibrados e incluso una amenaza para su bienestar. Por ello creamos un centro en el que sientan como en casa y en el que todos se sientan parte de una familia que se escoge.

Ofrecemos ocio creativo, pedagógico y libre de Internet para los jóvenes de Almassora y sus alrededores. Somos un centro que ocupa a los jóvenes enseñándoles; con talleres de todo tipo, clases de apoyo para asignaturas en las que tienen debilidades o simplemente facilitándoles un lugar en el cual relacionarse con gente de su edad y de su propia ciudad o pueblo en las salas recreativas. Sin teléfonos u ordenadores en el que aislarse, podrán realizar actividades como la creación de un huerto en el que aprenderán su cuidado y actividades deportivas que refuercen su equilibrio, fortaleza y coordinación como el Slackline o la escalada, los malabares o un simple balón prisionero. Tendremos talleres de pintura, de manualidades, de oficios para los jóvenes que se sientan perdidos y así asesorarles en la cercana decisión de qué estudiar o en qué trabajar.

El Slackline es una actividad que desarrollará su equilibrio y su fortaleza ya que pueden variar la tensión de la cuerda y la longitud.



Mediante la escalada desarrollarán la capacidad de auto superarse además del trabajo en equipo mientras fortalecen su cuerpo de forma equilibrada.

En el momento en el que nos encontramos en la historia este tipo de oferta de ocio ha dejado de existir o le falta poco, por ello queremos acercarnos a todo tipo de personas sin importar su posición social y económica, su único requisito es que tengan hijos y tiempo libre. Focalizamos multitud de actividades y objetivos en un mismo centro para facilitar a las familias que formen parte del hecho de no tener que ir de un lado a otro para que sus hijos realicen una gran variedad de actividades.

SEGMENTO DE CLIENTES: ¿Puedes especificar a qué tipo de clientes te diriges?

Los clientes a los que nos dirigimos conforman un amplio abanico ya que nos dirigimos a todos los miembros de una familia, aunque sea un centro para jóvenes. Familias con varios o un hijo/a, que quieran que su tiempo libre esté ocupado por actividades de bajo coste, divertidas y sanas, actividades en las que, no sólo los hijos, serán partícipes de toda decisión.

En el año 2009 la población total en Almassora era de 24,963 personas y en 2018 era de 25,831, según el Instituto Nacional de Estadística, con estos datos podemos establecer que el crecimiento total de su población ha sido del 3.48% a lo largo de casi diez años. Siguiendo esta regla de tres aplicamos el porcentaje a la población comprendida entre 0 y 19 años para poder hacer una suposición de la cantidad de jóvenes que viven en estos momentos en Almassora ya que no hemos encontrado ningún censo actual de esa franja de edad. Así nos encontramos en la actualidad con alrededor de 5499 jóvenes aproximadamente, lo que lo convierte en un nicho de mercado seguro y en crecimiento constante aunque a pasos pequeños.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES: ¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que la empresa establezca y mantenga con ellos?

Buscamos ser un miembro más de la familia por lo que esperamos que el peso de la educación de sus hijos, nuestros hermanos pequeños, recaiga en nosotros tanto como en ellos. Por lo tanto mantendremos informados en todo momento de las actividades que realiza, su comportamiento y el avance que está teniendo en la realización de dichas actividades, mediante correos o "tutorías" junto a los chicos de manera voluntaria para crear un vínculo de confianza y reforzar su autoestima ya que en todo momento conocerá de primera mano nuestra opinión y nosotros la de ellos, mejorando así nuestro método de trabajo al hacerles partícipes de su propia educación.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN: ¿A través de qué canales/medios quieren ser contactados y atendidos tus clientes?

Mantendremos una comunicación bidireccional con los colegios de la zona mediante su tablón de actividades y nos publicitaremos por Internet y por correo mediante cartas informativas y promocionales de nuestro centro. Además, ya que vivimos en la era del Whatsapp crearemos grupos según clases o zonas de recreo en las que incluiremos a los padres y tutores de dichas zonas, para mantenerles actualizados y tener conocimiento en todo momento de las actividades que realizaremos y de las que quieren hacer.

FLUJO DE INGRESOS: ¿Qué valor están realmente dispuestos a pagar los clientes y mediante que formas de pago?

El uso de las instalaciones tendrán un precio fijo mensual, sin necesidad de asistir a ninguna clase con un precio especial diferente. Además, como habrá una sala multiusos la dispondremos para alquilar a toda la comunidad para eventos, ya sean oficiales o privados. Podrán hacerlo mediante ingreso bancario domiciliado o en el propio centro. Además aceptaremos donaciones de juguetes, juegos, mobiliario y ropa que se utilizará o se venderá posteriormente a un precio "simbólico" que se donará al centro, previo consentimiento de las personas que donaron dichos objetos.

El precio por niño será de quince euros mensuales, pudiendo ser estos no continuados, es decir, pagar el mes que se vaya a ir sin necesidad de tener obligación a que sea siempre de manera consecutiva. Además tendrán la opción de realizar varias formas de pago en el que se les facilitará cierto ahorro. Si anualmente, con la base de quince euros mensuales el coste de un hijo inscrito es de 180 euros, pero lo que haremos será presentar tres opciones de pago:

- Si se paga todo el año entero de entrada se hará un pago como si el coste mensual fuese de diez euros por lo que tendrán un ahorro de 60 euros anuales además de tener por obligado cumplimiento la donación de útiles que se venderán en los mercados que aporten capital al centro.

- Si se paga en dos plazos el ahorro anual sería de 36 euros por lo que tendrían que hacer dos pagos de 72 euros cada seis meses, también con la obligación de donar útiles para los mercados del centro.

- Si son familias que no pueden permitirse dicho gasto existe la opción de pagar una cifra simbólica de 2 euros mensuales, siendo su cuota anual de 24 euros siempre y cuando aporten con la realización de tareas en el centro o con la ayuda en la donación de materiales que se vaya a utilizar de manera más activa que las otras dos opciones de suscripción.

ACTIVIDADES CLAVE: ¿Qué actividades clave hay que desarrollar y de qué manera se llevarán a cabo?

Clases particulares de asignaturas en las que necesiten un refuerzo creadas exclusivamente para sus necesidades impartidas por docentes y en grupos reducidos para asegurar cumplir los objetivos individuales de los jóvenes, una sala de juegos de mesa y taller de pintura, un patio en el que puedan realizar actividades como escalada, Slackline, malabares o ver crecer su propio huerto supervisadas por monitores de tiempo libre o padres. Además, tendrán una sala multiusos en la cual podrán realizar actividades varias y dónde se realizarán eventos periódicos en las que podremos premiar sus progresos con la familia al completo.

RECURSOS CLAVE: ¿Qué recursos clave se requieren? Materiales.

Un local amplio y llano ya que la disposición de cada sala será cambiante, a excepción de las infraestructuras sanitarias, mediante paneles aislantes movibles, según las actividades que se vayan a desarrollar en el centro. Profesores y animadores de tiempo libre, además de padres y madres desocupados que quieran aportar su granito de arena a la gran familia.

SOCIOS/ COLABORADORES: ¿Qué pueden hacer los colaboradores/proveedores mejor y de qué manera se llevarán a cabo?

Socios cooperativistas, es decir, las propias familias que lleven a sus hijos y aporten económicamente serán socios de la cooperativa y podrán serlo capitalistas, trabajadores o ambas.

ESTRUCTURA DE COSTES: ¿Cuál es la estructura de costes y en qué medida es coherente con el modelo de negocio y el flujo de ingresos?

Debido a que la mayoría de los materiales que se utilizarán en el centro serán donaciones, la base capital del centro vendrá dada por parte de los socios fundadores de la cooperativa a modo de inversión para poner en marcha el proyecto. Después con las recogidas y las ventas de materiales y productos en el centro se mantendrá una base económica que será reforzada por las suscripciones de las familias que nos elijan para el cuidado de sus hijos y de los futuros socios de la cooperativa.

Respecto a los costes tenemos que tener en cuenta el precio del alquiler del local mensual y el sueldo de los profesores y monitores siendo estos el de su convenio.

En el caso de coger este local tendríamos un coste mensual de 600 euros mensuales:

https://www.habitaclia.com/alquiler-local_comercial-almazoraalmassora_santa_quiteria-almazora__almassora-i11201002507692.htm?ordenar=mas_metros&f=&geo=p&lo=55