

CONTEXT SECTORIAL

Passar la ITV al cotxe, pagar multes de trànsit, fer cola per comprar unes entrades, tornar unes compres, buscar pressupostos, passejar les mascotes o acompanyar les persones majors al metge són feines a les quals moltes persones no poden dedicar-les temps, sobretot si treballen. En este sentit, l'Enquesta d'Ús del Temps, elaborada per l'INE, mostra que de mitjana els espanyols dediquen tres hores i 38 minuts a feines relacionades amb la llar i la família, entre les quals es troben la cura d'animals domèstics (una hora i 15 minuts), el manteniment de vehicles (58 minuts), compres i servicis (una hora i cinc minuts) o acompanyar els xiquets (49 minuts).

D'altra banda, el Padró d'Habitants mostra que cada any la nostra població està més envellida, el que suposa un increment dels servicis d'assistència personal per a este segment de la població. L'any 2012 el percentatge de persones majors de 65 anys superava ja el 17%, i s'estima que este percentatge s'incrementarà any rere any.

Un altre segment important de clients són les empreses. S'estima que l'any 2007 es perdien al voltant del 4% de les hores de treball efectiu, cosa que ha provocat que s'articulen per part de les empreses diferents mesures per tal d'evitar esta pèrdua de productivitat. Entre elles trobem el que es coneix com *oustourcing* o externalització de feines. Així, cada vegada més empreses opten per deixar en mans de tercers totes les feines que no formen part del «cor» del seu negoci.

DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Sensibilitat a l'economia i als factors de caràcter conjuntural Alt nombre de demandante de treball amb temps disponible	Increment de la població major Tendència a l'externalització per part de les empreses Major valoració del temps d'oci Incremento del nombre de mascotes al nostre país Horaris de l'Administració Pública i altres entitats incompatibles amb l'horari laboral
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
Possibilitat de poder oferir un servici complet i especialitzat Fidelització del client Bona relació qualitat-preu Baixa inversió inicial Activitat innovadora quant al concepte del negoci	Desconeixement del servici Necessitat d'un fort treball comercial per a captació de clients Necessitat d'ajustament de costos, proporcional entre el cost del servici i la rentabilitat

ANÀLISI DE LA DEMANDA

CLIENT S

En este tipus d'activitat existeixen dos perfils de clients clarament diferenciats: en primer lloc estan els particulars, entre els quals cal destacar famílies els progenitors de les quals treballen, o fins i tot són *singles*, la jornada laboral dels quals els impedeix realitzar determinades gestions o, tal volta, valoren tant el seu temps d'oci que prefereixen delegar algunes gestions en tercers. Una altra de les feines més demandades per este tipus de clients és la cura o el passeig de mascotes, cada vegada més presents a les llars.

Un altre segment important de clients entre els particulars són les persones majors que viuen soles, les quals demanden servicis relacionats amb gestions administratives i acompanyament.

Per últim, un altre gran segment de clients és el de les empreses, que cada vegada opten més per externalitzar servicis per tal de reduir els seus costos fixos de personal. Entre les feines més demandades per este tipus de clients trobem dur documentació a altres empreses, a assessories, a bancs o a Correos, fer compres de material d'oficina, arregar i entregar paquets, dur els cotxes d'empresa al taller o la ITV, etc.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

A la Comunitat Valenciana existeixen unes deu empreses dedicades a la realització d'encàrrecs tant per a empreses com per a particulars. Podem afirmar que la competència és encara relativament baixa, però hi ha la possibilitat que el mercat se sature i entre en una guerra de preus degut a les baixes barreres d'entrada amb les quals compta l'activitat.

La majoria de les empreses de feines a tercers són relativament joves i compten amb menys de deu anys d'experiència en l'activitat. Els servicis més demandats són dur el vehicle a la inspecció tècnica (ITV), cuidar la mascota, realitzar la compra setmanal o mensual, dur i recollir els xiquets, acompanyar un familiar al metge i realitzar gestions a ajuntaments o registres.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Gestions administratives	Buscar informació en Internet (tècnics en reparacions, restaurants, hotels, vols, etc.)
Passeig i cura de mascotes	Rentar el cotxe
Acompanyament de xiquets o persones de la tercera edat	Donar idees per a regalar
Gestions relacionades amb el vehicle	Revelar fotos
Compres	Demandar pressupostos

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA EMPRESA DE FEINES DE TERCERS TIPUS

CNAE 2009	9609/8299
SIC	7299
IAE	9799
Condició jurídica	Autònom
Facturació	24.991,74 euros (IVA no inclòs)
Localització	Grans ciutats
Personal i estructura organitzativa	Emprenedor
Instal·lacions	No cal una inversió inicial en instal·lacions
Clients	Particulars i empreses
Ferramentes promocionals	Boca en boca, pàgina web, xarxes socials, targetes de visita, directoris especialitzats
Valor de l'immobilitzat/Inversió	3.500 euros
Import despeses anuals	23.867,63 euros
Resultat brut	4,5%

RECOMANACIONS

En establir el negoci, tracta d'ampliar el teu catàleg d'activitats i adapta'l a aquelles noves necessitats que, des d'una perspectiva global, puguen presentar-se en el panorama actual del mercat. Algunes empreses opten per no posar límits a la imaginació i directament proposen que siga el client qui puga demanar el pressupost per a la feina específica. La diversificació de servicis pot ser precisament el que et permeta diferenciar-te dels teus competidors.

Tracta de potenciar la qualitat i la confiança en totes les fases del procés de prestació del servici com a element diferenciador de la teua empresa davant de la resta.

Porta a terme un intens treball comercial per tal de captar clients. En el cas de les empreses, pots visitar polígons industrials, centres de negocis o associacions professionals. Per als particulars, el boca en boca i Internet poden ser les teues millors armes de promoció. En este últim cas, anunciar-te en directoris especialitzats et pot ajudar a donar-te a conèixer.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.domestiko.com · www.eslife.es · www.cronoshare.com · acordamos.com