ANEXO 3

XI Concurso

innovacreawork
innovationcreationwork
SPAIN | PORTUGAL | UNITED KINGDOM | TURKEY | POLAND | GREECE | SLOVAKIA

Categoría:

Idea Empresarial

Título:

"SANIECO"

Education and Culture DG
Leonardo programme

1. Idea Empresarial

¿QUIÉNES SOMOS Y CUÁL ES NUESTRA IDEA?

Buenos días, somos Mercedes Muñoz y Laura Gorgojo y desarrollaremos una idea mediante la cual se obtendrá una reducción del plástico en el ámbito sanitario.

¿CUÁL FUE NUESTRA INICIATIVA?

Este concurso, fue una propuesta de nuestro profesor de Economía, el participar en el durante el tercer trimestre, y siendo conscientes del gran impacto medioambiental que causan los plásticos y el gran uso que se genera en la sanidad, nos dimos cuenta de que realmente podría ser una buena idea para plantear.

El plástico es un material que, en la atención sanitaria, es muy usado, debido a que actualmente la mayoría de los artículos son producidos y destinados únicamente para un solo uso, pero realmente este material perjudica gravemente, tanto en su extracción como en su proceso de fabricación, aunque actualmente se ha convertido en algo imprescindible en todos los ámbitos. Y mediante un estudio realizado, observamos que la producción de plásticos se duplicará en los próximos veinte años y sufrirá una triplicación para 2060. Por lo cual se continuará con un mayor impacto negativo, tanto en el Medio Ambiente como en la salud personal.

2. Emprendedor

En este apartado presentaremos a los integrantes que van a formar la empresa. En este apartado vamos a presentar a los integrantes que van a formar parte de la empresa, en la cual ellos serán los encargados de la dirección de la empresa y su organización.

Nuestra empresa es una sociedad de responsabilidad limita en la que el capital social está dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables. En este caso el capital sería 10000 euros y esta desembolsado por nosotras, cada una poniendo el 50% del capital.

En primer lugar, explicaremos que todos los socios tienen derecho a voto y a participar en los beneficios que logre la empresa.

En segundo lugar, aparecen los socios de la empresa: Mercedes se encargará de la dirección, Laura se encargará del departamento comercial de marketing y Silvia se encargará de la administración y finanzas.

PRINCIPALES FORTALEZAS

CREATIVIDAD: este proyecto es innovador y puede resultar muy eficaz en el ámbito de la salud.

RESPONSABILIDAD: las integrantes de esta empresa son muy responsables y son capaces de llevar a cabo la idea de proyecto.

Trabajo en equipo ya que nos compenetramos muy bien y sabemos organizamos para poder lograr los objetivos que hemos pensado.

Para finalizar en este apartado, explicaremos los objetivos a corto plazo:

- Reducción de los residuos de plástico en el ámbito sanitario.
- Satisfacer con nuestro servicio a los clientes.
- Potenciar la imagen del negocio, creando vínculos de cercanía entre nuestros clientes y productos.

OBJETIVOS A MEDIO PLAZO:
Ampliar nuestro negocio a hospitales privados.

OBJETIVOS A LARGO PLAZO:
En un futuro poder ofrecer nuestro servicio a nivel nacional.

ANÁLISIS DAFO

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Nosotras tenemos mucha ilusión por emprender el negocio y conseguir nuestros objetivos.	Hay empresas que nos quieren financiar y apoyar nuestra idea para poder reducir el uso del plástico y no contaminar el medio ambiente.	No tenemos mucha experiencia en el sector.	A nivel nacional estamos pasando por una crisis y a lo mejor no apoyan nuestras ideas porque no se quieren arriesgar a perder dinero.

3. Producto o Servicio

Nuestra empresa ofrece un servicio de reducción del plástico en el ámbito sanitario. La metodología consistirá en una coordinación de nuestra empresa con la federación de sanidad. Donde en nuestra selección de centros hospitalarios, incluiremos a los once centros donde realizaremos nuestra idea empresarial, se realizará cierta coordinación con los delegados de prevención que llevan los riesgos laborales de la sanidad, estableciendo un estudio mediante un cronograma y realizando visitas durante ciertos meses para saber si el servicio ofrecido está siendo efectivo, haciendo una consulta a la normativa aplicada a la gestión de residuos sanitarios, obligaciones legales y las prácticas destinadas a la gestión ambiental.

Debido a que los materiales de plástico desechable suelen ser los mayores costes operativos, pudiendo conseguirse una reducción de un 30% en batas desechables en comparación con sus equivalentes.

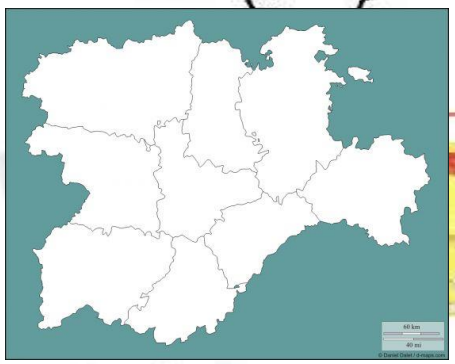
Pudiendo así ofrecer materiales mucho más sostenibles que los de nuestros competidores, debido al gran impacto que genera el plástico, compuesto de numerosas moléculas pequeñas (monómeros), que se encuentran unidas entre sí en cadenas largas o polímeros. Sin embargo, la diversidad de los polímeros hace que se obtengan estructuras químicas diferentes, compuestas por distintas propiedades, lo que genera una imposibilidad a la hora de reciclarlos juntos.

Además, el plástico utilizado, será reciclado a través de una economía circular, la cual se encarga de mantener la usabilidad de los materiales y los productos disponibles en el mayor tiempo posible, consiguiendo una reducción al mínimo y cuando los productos ya no se puedan reparar o usar, los materiales se mantendrán dentro de dicha economía.

Los competidores están centrados en otro tipo de sectores, sin encontrar ninguna empresa del mismo ámbito mercantil, dedicada a la reducción de plásticos en el sector sanitario.

4. Clientes

Nuestros principales clientes serán los centros hospitalarios de Castilla y León deberán adquirir nuestra iniciativa para obtener una mejora de la gestión ambiental y así conseguir una reducción de los residuos. Además, nos gustaría en un futuro, poder extender nuestro negocio a nivel nacional y poner más servicios u oficinas en otras zonas que estén bien comunicadas.



Por otro lado, hay que destacar que utilizaremos un Plan de Marketing para satisfacer a nuestros clientes y ofrecer un servicio eficaz. Nosotras para promocionarnos utilizaremos:

INSTRUMENTOS PROMOCIONALES				
ELEMENTO PROMOCIONAL	DESCRIPCIÓN	FORTALEZAS	DEBILIDADES	EJEMPLOS
PUBLICIDAD	Medio de comunicación de masas con finalidad de promocionar bienes, ideas o servicios.	Medio eficiente para llegar a grandes cantidades de personas.	-Costes elevados. -Es difícil recibir buena retroalimentación.	Anuncios en prensa o televisión.
MARKETING DIRECTO	Medio de comunicación personalizado, donde se prima la comunicación directa con el consumidor para generar una respuesta en forma de un pedido.	Facilita la relación con el cliente.	-Respuesta cada vez menor de los clientes. -La administración de bases de datos es costosa,	Llamada directa a los clientes o envían un email.
REDES SOCIALES	Promocionar nuestro servicio a través de páginas web o anuncios en redes sociales.	Costes bajos.	Puede que no lleguemos al publico que deseamos.	Instagram, Facebook...