

Portierato sociale

Capoprogetto:

Giulia Ceresa

Tipologia del Progetto

Servizi sociali senza scopo di lucro

Team di progetto

Giulia Ceresa

email: cxxxx@hmail.com

cell 328564352

Ideatrice del progetto

Frequenta ultimo anno del Liceo Scientifico

Lorenzo Gutierrez

email: xyza@hmail.com

cell 334984333

Studente al primo anno di economia

Appassionata di sistemi multimediali

Il prodotto/servizio

Strutturare in via sperimentale nel condominio di mia nonna, per la maggior parte abitato da anziani, un servizio di portierato innovativo che si occupi di assistere i condomini condividendo le risorse necessarie al fine di risparmiare sui costi e aumentare la qualità del servizio rispetto a quello svolto dalle badante e altri artigiani per le manutenzioni. Possibilità di avviare un'area di incontro comune dove i condomini possono chiacchierare, giocare a carte, ecc

Stato dell'idea

Del progetto esistono solo delle slide e un elenco di prodotti esistenti il cui dovrebbe consentire di realizzare il servizio

Avendo a disposizione i fondi necessari all'acquisto dei materiali, di tre addetti e dell'approvazione dei condomini il servizio potrebbe essere attivato in meno di tre mesi. Allestimento della ex portineria a locale di ritrovo comune.

Fondamentale identificare un operatore come il servizio di pulizia condominiale disponibile a studiare, preventivare e effettuare l'esperimento con noi.

Differenze rispetto ai servizi esistenti

Pregi e difetti della vostra idea

- Vantaggi: minori costi, maggiore qualità perché affidato a una società e non a una singola badante. Minore solitudine grazie all'area comune
- Svantaggi: difficoltà a convincere i condomini sulla validità di questo modello di condivisione

Per quale motivo i clienti dovrebbero comprare questo prodotto/servizio?

- Minori costi nell'ottenimento di servizi come le pulizie, le piccole commissioni, piccole riparazioni, ecc
- Maggiori servizi accessori per la riduzione del senso di solitudine come l'area comune

Perché dovrebbero preferirlo ad altri prodotti/servizi?

- Rispetto a badanti e addetti alle pulizie i vantaggi risiedono messa a fattore comune delle risorse e al maggior numero di servizi ottenibili, oltre alla socializzazione dell'area comune

I potenziali clienti

Descrivere brevemente a chi è rivolto il prodotto/servizio

- Tutti i condomini,, non solo quelli anziani, che necessitano di servizi di assistenza, manutenzione, ecc.

Quanti potrebbero essere?

- Nel caso di mia nonna una decina di nuclei famigliari, ma se la sperimentazione funzionasse potrebbe essere esportata ad altre realtà

Chi saranno i primi ad adottarlo?

- Gli innovatori, ma in realtà tutti coloro che vogliono migliorare il proprio tenore di vita a fronte di un costo ragionevole

Mercato e competitori

Del mercato si è già detto; persone anziane (over 74) che vivono sole siano all'incirca 2.5 milioni

Sono stati realizzati diversi esperimenti di portierato sociale con risultati non sempre positivi. Molti progetti sono stati abbandonati

Preventivo dei costi

I seguenti costi si riferiscono al solo prototipo

- Apparecchi elettronici di comunicazione tra appartamenti e portineria: 300€

TOTALE: 300€

Esempi svolti di progetti

Potenziali risultati

Immaginate di aver già il prodotto o servizio finale: quante persone potrebbero essere interessate?

- Nel caso di mia nonna una decina di nuclei famigliari, ma se la sperimentazione funzionasse potrebbe essere esportata ad altre realtà

Come pensate di raggiungere i vostri clienti futuri?

- Nel caso di mia nonna con una prima riunione condominiale e poi con incontri singoli. Se l'esperimento funzionasse, si potrebbe provare con altri condomini serviti dallo stesso operatore di pulizie

Come pensate di informarli della sua esistenza?

- L'eventuale successo dell'iniziativa potrebbe essere ripreso dalla stampa e noi ci potremmo proporre come consulenti per l'organizzazione del servizio in altre realtà, anche se per il momento l'obiettivo è ristretto al condomino di mia nonna.