



## El Problema

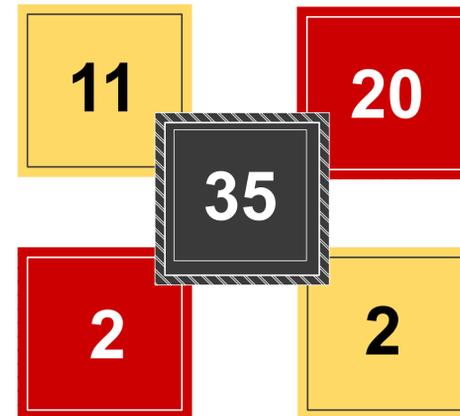
Dado que la pandemia provocó una pobreza exacerbada en Cuenca Ecuador, muchas madres tienen dificultades para obtener un empleo sostenible y sustancial. La fundación Hearts of Gold necesita un plan de negocios para un servicio de limpieza que satisfaga las necesidades de las madres y los clientes.

## Meta

Ayudamos la Fundación de Hearts of Gold en desarrollar un negocio de limpieza que emplea a mujeres de ingresos bajos.



## Métodos



### Entrevistas

- 11 clientes:** Preferencias de limpieza y limpiador
- 20 madres:** Necesidades de trabajo
- 2 legal:** Estructura de seguridad social
- 2 Hearts of Gold:** Funciones de negocio
- 35 entrevistas** en total

### Investigación y Análisis de Contenido

- Distribuidores de Suministro
- Legal
- Competidores
- Aplicaciones



## Resultados

### Necesidades de los empleados futuros:

Madres necesitan ingresos estables y suficiente, y un horario flexible.

### Necesidades del cliente:

Los clientes quieren que los limpiadores sean oportunos, confiables, consistentes y buenos comunicadores. También, ellos prefieren servicios con muchas opciones de limpieza y productos orgánicos.

### Márketing:

Recomendaciones y boca a boca son los mejores métodos de obtener clientes.

## Discusión

### Restricciones de Hearts of Gold

Los directores de fundación están ocupadas con sus trabajos. No tienen experiencia en desarrollar o mantener un app.

### Restricciones de empleados Futuros

Los empleados futuros tienen horarios llenísimos. Ellas necesitan asistir a entrenamiento para que todos los empleados futuros limpien y interactúen con clientes en la misma manera. Puede ser difícil encontrar las horas para asistirlos.

### Factibilidad de Negocio

Es factible empezar un negocio de limpieza. Podría ser difícil empezar porque de falta de experiencia y horarios llenos. Hay que poner esfuerzo en el negocio para suceder.

## Recomendaciones

### Para las beneficiarias:

Paga a trabajadoras proporcionalmente al servicio. Ofrezca horarios de trabajo flexibles y formación profesional.

### Para la comercialización:

Ofrezca opciones de productos a los clientes. Da incentivos a clientes leales y descuentos a cambios o recomendaciones.

### Para los operaciones:

Utiliza MegaLimpio por su lugar principal para suministros de limpiezas.