REALISTA



DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

"Realista", una plataforma de apoyo social que une a las personas mayores en situación de soledad no deseada con jóvenes extutelados que acaban de cumplir la mayoría de edad y pueden encontrarse en situación de calle. Creemos en la fuerza de la conexión entre personas mayores y jóvenes para brindar una oportunidad de vida mejor a aquellas personas que más lo necesitan.

No solo ponemos en contacto a las dos partes, si no que también gestionamos un seguimiento con un contrato que establece unas normas para ambas partes.La plataforma participa en la manutencion de los jovenes ya que cada joven recibe una prestacion de alimentos y economica dsesde servicios sociales

Según el informe del año 2022 el total de jóvenes. en centros residenciales es de 3862 según la Vicepresidenta y Consellera de Igualdad y Políticas Inclusivas de la Generalitat Valenciana.

Las personas mayores que acogen a los jóvenes lo hacen con el propósito de ofrecerles una oportunidad de vida mejor. Pero la idea es que esta relación sea agradable para las dos partes. El día a día de las personas mayores y los jóvenes se imagina como una convivencia en la que se comparten experiencias y se dan apoyo mutuo. No solo se busca la convivencia, sino también el enriquecimiento emocional y la creación de lazos.

Para conocer mejor nuestra empresa hemos analizado nuestras debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas a través de un análisis DAFO y cómo afrontarlo utilizando un análisis CAME.

DEBILIDADES • Dependencia financiera. • Riesgo de que la demanda de personas mayores dispuestas a EXTERNO AMENAZAS • Crisis económicas. • Cambios en regulaciones y políticas por parte del gobierno.

acoger jóvenes sea menor.

DA

FO

FORTALEZAS

OPORTUNIDADES

- La plataforma aborda dos problemas sociales significativos.
- Fomenta la convivencia y el apoyo mutuo entre personas mayores y jóvenes.
- No existen otras empresas que ofrezcan el mismo servicio.
- · Apoyo institucional.
- · Conciencia social.

CORREGIR

-Implementar estrategias de marketing enfocadas a las personas mayores

-Buscar fuentes de financiación para no depender de subvenciones y/o donaciones

AFRONTAR

 -Adaptarse y afrontar los cambios legislativos

EGATIVO



MANTENER

 -Reforzar y ampliar las campañas de sensibilización para mantener y aumentar la conciencia pública sobre el proyecto.

ŧ.....

EXPLOTAR

-Aprovechar oportunidades para sensibilizar sobre diversos temas como la intergeneracionalidad, la soledad no deseada, la situación de los menores en riesgo de exclusión,...

El nombre de la empresa y el logo

El nombre de nuestra empresa, refleja las realidades sociales actuales a las que nos enfrentamos. Por un lado, está la falta de recursos y hogares a los que se enfrentan muchos jóvenes al salir de los centros de atención. Por otro lado, tenemos la soledad no deseada que experimentan numerosas personas mayores en España. Nuestro principal objetivo como empresa es promover la solidaridad intergeneracional y ofrecer una oportunidad de vida digna para aquellos jóvenes que se encuentran en una situación vulnerable. Es por ello, que el nombre representa nuestra intención de abordar de manera real y efectiva los problemas sociales que enfrentamos, y de esta manera, realizar un cambio significativo en la vida de quienes más lo necesitan.

En cuanto al logo, tiene cinco símbolos importantes, en primer lugar la figura de la casa viene a simbolizar el lugar en el que convive una unidad de convivencia, así como las manos complementan el significado de hogar dando a entender la acogida y afectividad que se pretende proporcionar.

El corazón simboliza el amor o cariño existente entre los diferentes miembros, al igual que el color amarillo transmite luz, positividad, nuevas oportunidades, paz y tranquilidad, entre otras.