

Portal de Emprendedurismos de la AUGM

TÍTULO

Oxiliar

CONTACTO

Nombre de la Universidad: **Universidad Nacional del Litoral**

Country: **Argentina**

Localización: **Santa Fe**

Sitio del Proyecto: www.oxiliar.com.ar

Responsable: **Javier Ginez**

Correo electrónico responsable: javier.ginez@oxiliar.com

Telefono: **+54(9)3492 667468**

Facebook: <https://www.facebook.com/oxiliar/>

Instagram: https://www.instagram.com/oxiliar_com/

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/oxiliar>

FOTO DEL DISEÑO



RESUMEN

Oxiliar es un emprendimiento tecnológico de impacto social que se basa en un marketplace en internet, especializado en servicios de cuidado a personas, donde los clientes publican su necesidad y reciben postulaciones de cuidadores, aplicando un modelo de negocio freemium, publicidad y venta de productos/servicios complementarios como seguros o servicios financieros.

El objetivo es ayudar a quienes necesitan colaboración para cuidar a niños, personas mayores, discapacitados o enfermos a encontrar ayuda, más rápido, fácil, en cualquier momento y lugar, disponiendo de más alternativas que las tradicionales recomendaciones de allegados, pudiendo evaluar, entrevistar y contratar con mayor confianza y seguridad, en base a las opiniones aportadas por otros usuarios de la plataforma.

El emprendimiento también busca ayudar a trabajadoras independientes como niñeras, cuidadoras, acompañantes terapéuticas, enfermeras, o servicio doméstico, muchas de ellas sin trabajo, o trabajadoras en condiciones precarias, a poder tener más y mejores

oportunidades de empleo, eligiendo cuándo y bajo qué condiciones trabajar. A través de sus perfiles en la plataforma ganan mayor visibilidad, pudiendo mostrar sus capacidades, tarifas y calificaciones, recibiendo ofertas de trabajo de aquellos potenciales clientes interesados. También permite a empresas de cuidado y salud, a ofrecer sus servicios por este nuevo canal on-line.

Oxiliar se encuentra incubado en IDEAR desde 2019.

INTRODUCCIÓN

Tras experimentar varias veces la necesidad de encontrar ayuda para cuidar a niños o mayores de su familia, e investigar el mercado, a finales de 2017, aplicando Lean Startup, su fundador, Javier Ginez, en base a sus conocimientos como analista de sistemas, realiza un primer MVP (Producto Mínimo Viable) del marketplace. En la 1er convocatoria a cuidadores, recibe +1000 postulaciones en sólo 5 días comprobando el tamaño de la oferta. Realiza campaña en Google Ads para testear la demanda en un mercado acotado, obteniendo resultados que demuestran el interés de los clientes.

Luego del aprendizaje con clientes iniciales, con la colaboración de socios que se sumaron al emprendimiento, se desarrolló una 2da versión de la plataforma con más funciones y más automática. Se desarrolló la identidad de marca contratando a una agencia, y se encuentra desarrollado el Plan de Negocios junto al Plan de Marketing para el próximo lanzamiento en un mercado acotado.

En 2018 el emprendimiento fue seleccionado para participar en:

- Programa municipal [Rafaela Emprende](#)
- Convocatoria [Foro de Capital para la Innovación](#)
- [2da Competencia de Planes de Comunicación para Emprendedores](#) del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de Santa Fe, llegando a ser uno de los finalistas.

En 2019 se conforma el actual equipo, incorporándose a la [Incubadora IDEAR](#), siendo también pre-seleccionado por la [Aceleradora X4](#)

DESCRIPCIÓN RESUMIDA

En Argentina actualmente 6 millones de adultos mayores, de los cuales el 30% se caen, fracturándose la mitad de las veces y el 20% necesitan ayuda para actividades básicas y cotidianas. A su vez existen +7 millones de mujeres trabajadoras, que se dedican el doble de tiempo que los hombres en tareas de cuidado familiar, impactando en su vidas en lo personal y laboral.

Asimismo, la tasa de actividad de las mujeres no llega al 50% y se estima que hay 1.300.000 trabajadoras de casas particulares brindando servicio de limpieza y cuidados, donde el 75% trabaja en la informalidad, en condiciones precarias, con salarios muy bajos, sin cobertura de seguros y salud, excluidas del sistema financiero.

El envejecimiento poblacional abre grandes desafíos. Se estima que en el 2050 en Latinoamérica 1 de cada 5 personas tenga +60 años llegando a ser 140 millones.

En base a la experiencia personal del fundador, y viendo cuántas plataformas existen para diferentes necesidades y sectores, nace la idea de este proyecto con el objetivo de conectar a niñeras, cuidadoras, enfermeras o acompañantes terapéuticos, con familias que necesitan sus servicios, y que los puedan encontrar, contratar, y opinar sobre el servicio, rápidamente desde el celular o PC, en cualquier momento y lugar.

La plataforma en internet, Oxiliar.com, permite a las personas que necesitan ayuda para cuidados, publicar su búsqueda gratis o pagando un servicio premium. Luego, los cuidadores que ven o reciban la novedad, se postulan a aquellas búsquedas de su interés. Finalmente el cliente evalúa los perfiles y elige a quien cubra mejor sus requisitos, entrevistando y acordando con la contraparte y calificándose mutuamente luego de finalizado el servicio. Esto

Los usuarios tendrán acceso personalizado a servicios de seguros de responsabilidad civil y accidentes personales, así como ofertas de otros productos y servicios complementarios a su necesidad.

Las empresas de servicios de cuidados también podrán usar la plataforma como canal alternativo para ganar nuevos clientes y ofrecer sus servicios, o reclutar personal, pagando un fee mensual.

El diferencial con la competencia está en el foco en servicios de cuidado y salud para toda la familia, brindando la libertad a ambas partes de elegir a su contraparte y establecer las condiciones de contratación, proyectando aplicar inteligencia artificial para el proceso de admisión de usuarios, moderación y matching con la demanda, el registro de transacciones en blockchain y big data.

El marketing es un frente muy importante del proyecto, el cual será principalmente on-line, con presencia activa en redes sociales como Facebook, Instagram, Youtube, Twitter o LinkedIn, un blog de contenidos relacionados al cuidado de personas, campañas de e-mail y/o mensajes vía Whatsapp.

Paralelamente se hará publicidad en medios tradicionales como radio, diarios, y revistas, con folletería en instituciones y comercios relacionados a la salud y participación en eventos relacionados al sector, mediante acuerdos estratégicos con instituciones o empresas afines.

FIGURA O FOTOGRAFÍA



RESULTADOS

Durante el desarrollo del proyecto se han contactado miles de personas en busca de trabajo en el sector del cuidado y el servicio doméstico. Dada la feminización de estas tareas, la gran mayoría son mujeres. Se comprobó la necesidad de capacitación, no sólo para el desarrollo de sus tareas, sino acerca de cómo exponer de forma profesional su oferta de servicios, así como la necesidad de capacitación en el uso de herramientas digitales, donde el acceso a smartphones e internet es fundamental para el acceso al mercado laboral, la capacitación y la inclusión.

La búsqueda de estos servicios tan sensibles por la exposición a la intimidad del entorno familiar y el tipo de necesidad cercana a la salud y la seguridad, involucra un gran desafío comunicacional y de usabilidad de la herramienta para lograr un alcance y uso masivo que permita lograr cumplir la propuesta de valor del emprendimiento, y su sostenibilidad.

CONCLUSIONES

Nuestra propuesta de valor se centra en la confianza, brindar múltiples alternativas y la libertad de elegir, ahorrando tiempo y esfuerzo.

El avance del comercio electrónico es cada vez mayor. El 90% de las personas alguna vez compró on-line y la frecuencia aumenta anualmente, donde los marketplaces están ganando lugar. Es por eso que queremos replicar modelos exitosos del mundo en un sector escasamente desarrollado en Latinoamérica, diferenciándonos por nuestros valores, aplicando tecnología que apoye la escalabilidad, con foco en el cuidado y la salud de toda la familia, buscando el impacto social.

Nuestra misión es mejorar la calidad de vida de miles de familias y generar oportunidades de empleo, inclusión e igualdad de oportunidades. Queremos crecer, que el emprendimiento sea rentable y sustentable.

Buscamos conformar un gran equipo de socios colaboradores e inversores, que compartan con pasión, nuestra visión de ser un marketplace de referencia del cuidado y la salud en Latinoamérica.