



my home

Cuidados Domiciliários

DOSSIER DE FRANCHISING



my home

Cuidados Domiciliários

- A informação contida neste documento é confidencial e sujeita a segredo profissional.
- A sua reprodução, divulgação e/ou distribuição não são permitidas, excepto nos casos em que a MyHome o autorize expressamente e por escrito.
- Não se esqueça das suas responsabilidades ambientais! Antes de imprimir esta apresentação, avalie se realmente precisa de uma cópia em papel!



CONTEÚDOS



APRESENTAÇÃO DO PROJECTO MYHOME

- Em 2003 arrancou em Portugal um projecto pioneiro na área do Apoio Domiciliário, com o início de actividade do franchising de origem americana associado à marca Home Instead Senior Care.
- Sob essa marca desenvolveu-se uma equipa e uma rede de escritórios que foi progressivamente crescendo e atingindo padrões de qualidade de serviço que nos levaram a uma posição de destaque no mercado nacional.
- No entanto, opções de estratégia empresarial na casa-mãe nos U.S.A. levaram a que fossem tomadas orientações que acabaram por ditar a saída definitiva da marca do território nacional, o que ocorreu oficialmente em 31 de Janeiro de 2015.



APRESENTAÇÃO DO PROJECTO MYHOME

- O projecto MyHome nasce assim com uma equipe de profissionais com mais de 10 anos de experiência na área dos Cuidados Domiciliários, contando com uma carteira de clientes e uma estrutura de parceiros e entidades protocoladas já estabelecida;
- Conhecedores do mercado e das lacunas que esta área tem no nosso país, optámos por lançar um conjunto de serviços e produtos mais abrangente e capaz de proporcionar respostas a um maior número de situações e clientes;
- O nosso objectivo enquanto rede de franchising consiste em construir em pouco mais de 2 anos uma rede nacional de escritórios, operando em níveis de qualidade de excelência, para sermos a referência dos Cuidados Domiciliários no nosso país.



PORQUÊ JUNTAR-SE À MYHOME

Know-how internacional e com provas dadas

Apoio de uma equipa com mais de 10 anos de experiência no mercado

Processos bem definidos, organizados e estruturados

Rede

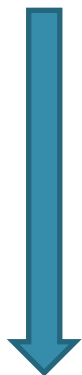
Modelo de negócio testado e com elevado potencial

Investimento flexível e custos fixos reduzidos



DADOS ESTATÍSTICOS

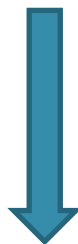
População cada vez
mais idosa



2 milhões de idosos

Crescimento da população 65+ de 16,4% para 19% entre 2001 e 2011.

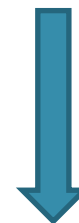
Dificuldade nas AVD's
(Actividades de vida Diária)



50% dos maiores de 65

Mais de metade dos maiores de 65 queixam-se de dificuldades na realização de actividades do dia a dia

Alojamentos com
difícil acesso



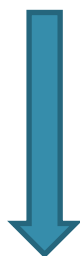
60% dos edifícios

Quase 60% dos edifícios não possuem acesso adequado a pessoas com mobilidade condicionada



DADOS ESTATÍSTICOS

Mais pessoas vivem
sós



50% são idosos

Mais de metade das 865.000 famílias unipessoais são constituídas por pessoas idosas

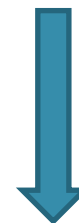
Esperança de vida continua a
aumentar



Acima dos 80 anos

A esperança de vida em 2020 será de 82 anos para os homens e 87 anos para as mulheres, mais 5 anos em média que em 2011.

Envelhecimento até
2050



1/3 da população

Quase um terço da população (31,9%) terá mais de 65 anos em 2050, segundo as previsões da União Europeia



PERFIL DE DEPENDÊNCIA

Doenças crónicas e incapacitantes vão aumentar

O aumento da esperança de vida também acarreta um acréscimo das doenças crónicas e incapacitantes.

A incapacidade pode surgir mais cedo

A pressão social e profissional, o elevado stress, a má alimentação e o estilo de vida sedentário levam a que doenças cardio-vasculares incapacitantes sejam cada vez mais precoces.

As doenças neurológicas aumentam

Mais uma vez como resultado do aumento da longevidade e da pressão diária a que estamos sujeitos, multiplicam-se exponencialmente os casos de Alzheimer, outras demências, depressões, etc.

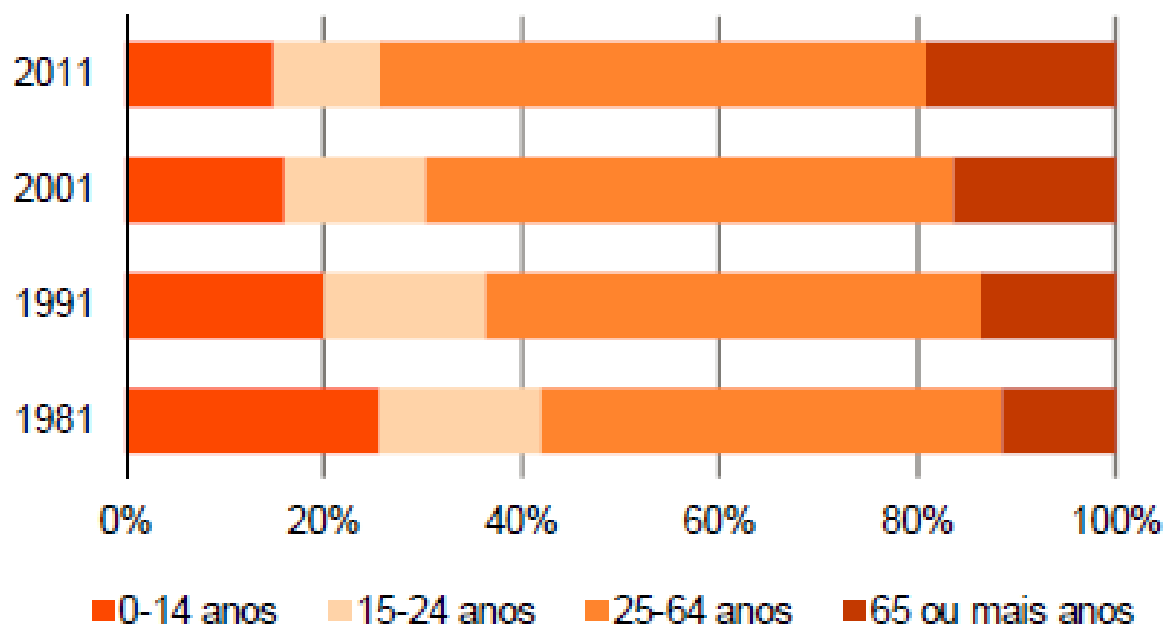
QUALIDADE DE VIDA

Já não se trata de viver mais, mas sim de viver melhor



EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO IDOSA

Estrutura da população por grupos etários



❖ Claro decréscimo da faixa mais jovem (até aos 24 anos)

- Fruto da baixa taxa de natalidade

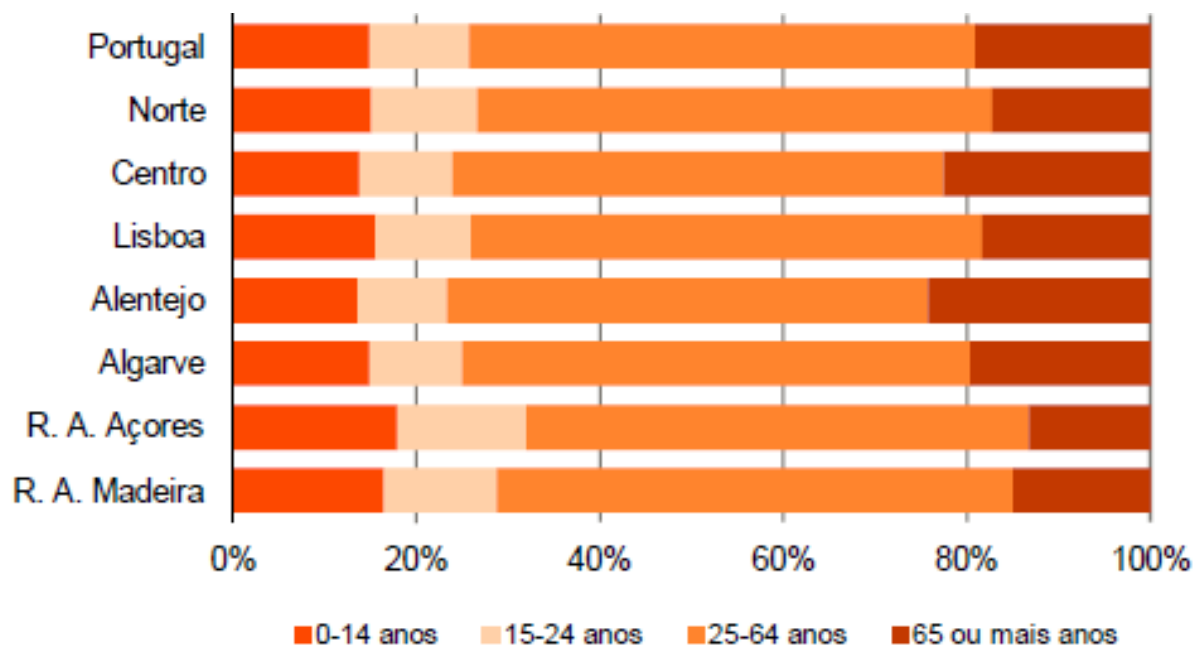
❖ Aumento da população mais idosa em 19%

- Com tendência a agravar-se até aos esperados 32% da população total em 2050



POPULAÇÃO IDOSA POR REGIÃO

Estrutura da população por idade e zona



❖ Zonas mais envelhecidas no interior

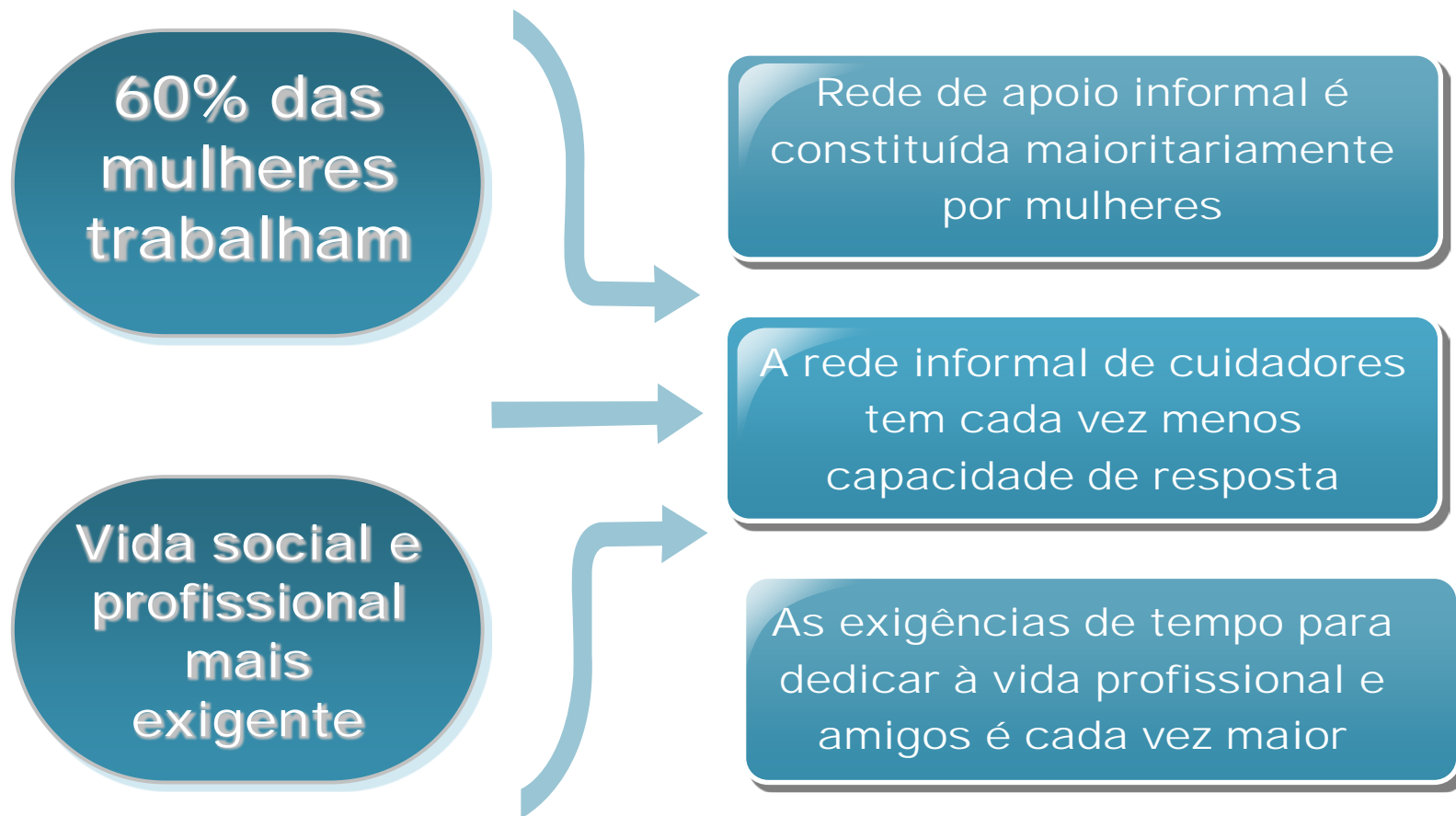
- Afectadas pela migração para o litoral

❖ Ilhas são as zonas mais jovens

- Têm conseguido manter uma taxa de jovens acima da média



PRESSÃO SOBRE AS FAMÍLIAS



PARADIGMA DOS CUIDADOS DE SAÚDE

- ❖ Pressão financeira e rotatividade para eliminação de filas de espera leva a:
 - Altas hospitalares precoces
 - Menor qualidade no atendimento
 - Negação ou interrupção de tratamentos quando as taxas de probabilidade de sucesso não forem elevadas
- ❖ Maior necessidade de apoio na recuperação hospitalar
- ❖ Maior número de casos que procuram recorrer a cuidados paliativos
- ❖ Mais casos de doenças crónicas com necessidade de cuidados continuados

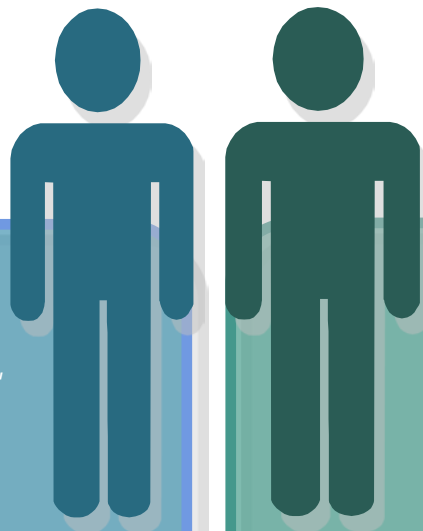


COMPONENTES DO NEGÓCIO

Um negócio de pessoas para pessoas

Cuidadores

Criteriosamente seleccionados, preferencialmente com vocação e experiência, que recebe formação adicional, contando com a orientação e supervisão da Direcção Técnica. Pessoas carinhosas, responsáveis e profissionais, sem idade limite, mas com perfil adequado, empatia e gosto em ajudar.



Equipa central

Assegura toda a componente de apoio ao negócio, desde o muito importante atendimento telefónico, gestão do processo comercial para angariação de clientes, atribuição de turnos e gestão de escalas de serviço, facturação e cobrança, gestão de RH, etc. A noção de serviço ao cliente é fundamental e a polivalência crítica para o negócio.



APOIO AOS FRANCHISADOS

Formação

Formação inicial dá ao franchisado as bases do seu negócio.

Posteriormente são proporcionadas novas sessões de formação, conforme forem lançados novos programas e serviços.

Suporte

Suporte contínuo permitindo que os franchisados se sintam apoiados, principalmente nas áreas onde menos domínio sentem sobre o modelo de negócio

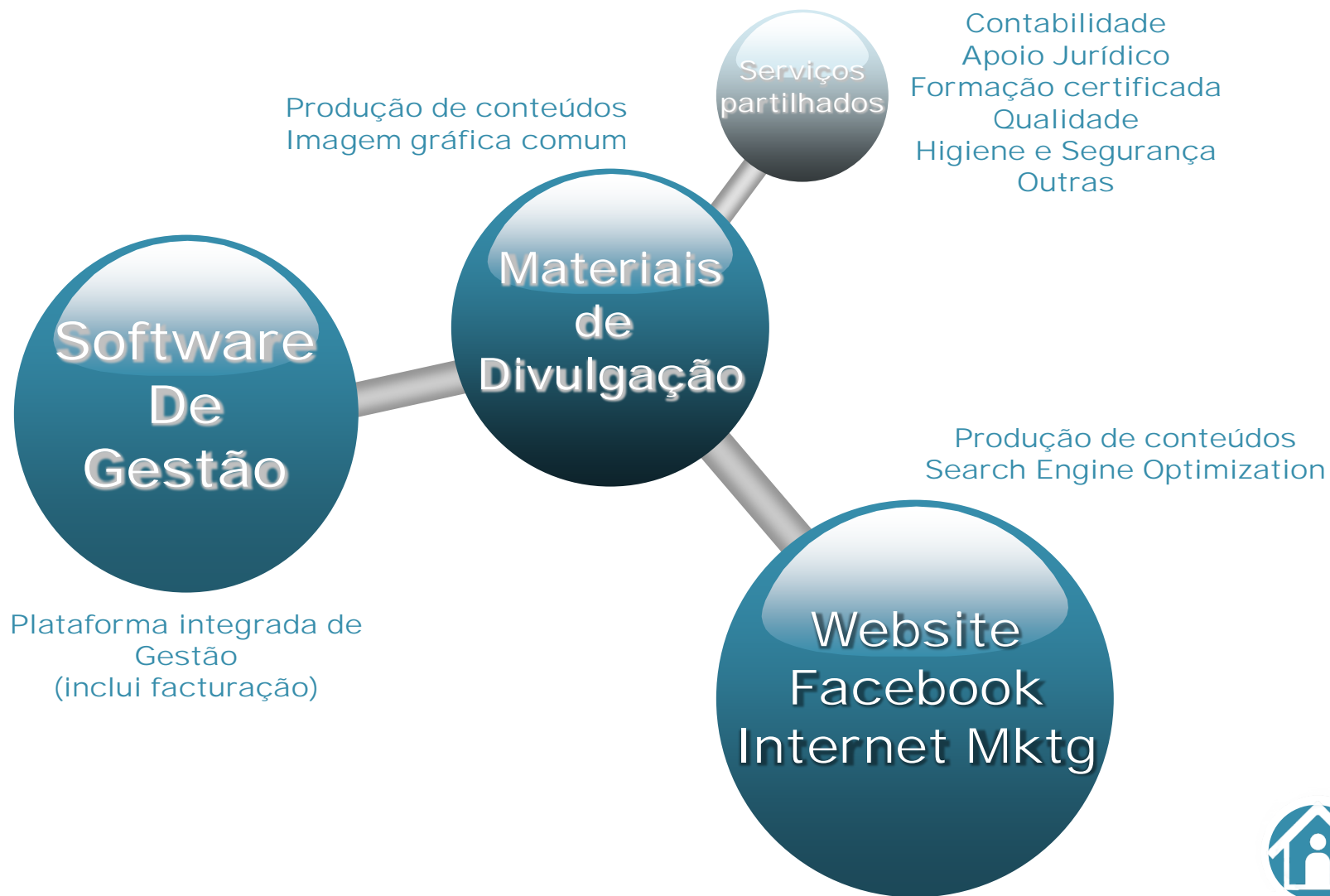


Marketing

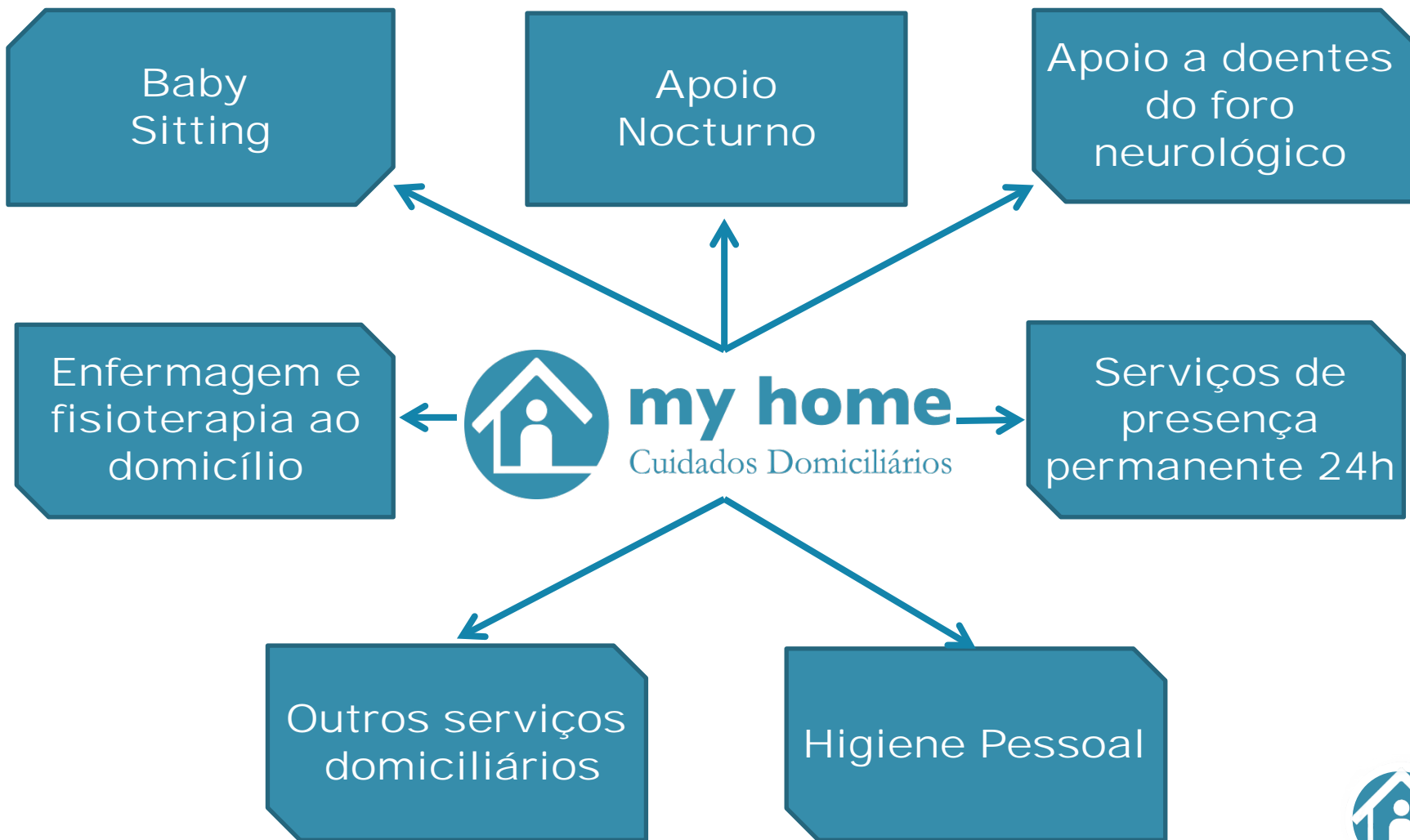
Desenvolvimento de campanhas, programas e acções destinadas a promover a marca e a dar ao franchisado maior notoriedade local.



OUTROS COMPONENTES



OS NOSSOS SERVIÇOS



TECNOLOGIA APLICADA AOS SERVIÇOS



care 365

Prevenção e Apoio 24h



Serviço de SOS com comunicação de emergência com familiares

Estimulação cognitiva a clientes por meio de exercícios e testes feitos num tablet.



Soluções em telemóvel ou Tablet

Medição de sinais vitais e registo em portal Internet com emissão de alertas em caso de leitura anormal

Envio de SMS para aviso de medicação, consultas, compromissos, etc.



MODELO DE PARCERIA

Franchisado

Para empreendedores que queiram ter o seu próprio negócio, embora usufruindo do know-how e das sinergias de um franchising

Agente

Se é acima de tudo um comercial e quer desenvolver uma área geográfica, sem ter todas as preocupações de organização empresarial.

Já possui um SAD?

Mas gostava de se juntar a uma rede para imprimir maior dinâmica ao seu negócio? Valorizamos o seu negócio na entrada para a nossa rede!



FRANCHISADO

Independente mas em grupo!



INVESTIMENTO

Direito de Entrada

13.000,00€
(3.000,00€ na reserva e o restante antes da formação)

ou

15.000,00€
(3.000,00 na reserva,
e 12 mensalidades de
1.000,00€)

Valores não incluem IVA

Royalties

- 1º ano ou até 15.000€ : ISENTO
- Até 25.000€ : 6%
- De 25.000€ a 50.000€ : 5%
- Mais de 50.000€ : 4%



AGENTE

Se é um Relações Públicas



INVESTIMENTO

Direito de Entrada

3.000,00€

Possibilidade de “upgrade”
a franchisado, pagando
apenas a diferença

Valor não inclui IVA

Royalties

- 50% da margem
(após pagamento
a colaboradores)
- Mínimo de 15% da
facturação para a
sede (margem deve
ser acima dos 30%)



SE JÁ TEM UM SAD

Trabalhar sozinho pode ser desgastante

Não há com quem celebrar as vitórias
Não há com quem superar as derrotas
Não há com quem obter conselhos
Não há com quem partilhar as experiências



Gostava de pertencer à nossa rede?

Avaliamos o seu negócio
Analisamos o seu perfil
Propomos-lhe um valor para entrada na rede
Mantém o seu negócio
Beneficia da nossa estrutura



QUESTÕES MAIS FREQUENTES

❖ Qual é o grau de sucesso do Franchising MyHome?

- Sendo um projecto muito recente, a MyHome apresenta como cartão de visita a experiência obtida por via da exploração da marca Home Instead Senior Care durante mais de 10 anos. Aprendemos com uma das mais conceituadas marcas do mercado e colocamos esse conhecimento ao serviço da nossa rede.

❖ Preciso de experiência relevante no sector?

- Não, muitos franchisados vêm de áreas tão distintas como a banca, informática, marketing e turismo. No entanto, deve ter consciência de que a equipa necessita de ter alguém ligado às Ciências Sociais ou à área da Saúde, pelo que se o franchisado não tiver essas competências, deverá recrutar alguém com esse perfil. Esta é uma das exigências impostas pela Segurança Social para atribuição da Licença de Funcionamento. O Franchisado deve ter perfil empresarial e uma paixão para proporcionar cuidados de qualidade superior aos seus clientes.



QUESTÕES MAIS FREQUENTES

❖ O que devo saber sobre gestão de negócios?

- A MyHome reconhece a necessidade de apoiar os novos franchisados na fase inicial. Damos formação aos responsáveis por cada unidade no modelo de negócio e na implementação dos processos. Podemos ajudar no recrutamento, na selecção do espaço do escritório, nos primeiros contactos comerciais e até mesmo no primeiro contacto com um potencial cliente. Todos os franchisados têm acesso ao software operacional e têm suporte em questões ou dúvidas que surjam sobre a operação diária do negócio. Fornecemos apoio jurídico, mediante pagamento de um valor mensal. Possuímos acordos preferenciais com escritórios de contabilidade, seguradoras e diversos fornecedores de outros serviços e equipamentos, por forma a proporcionar aos franchisados as melhores condições possíveis no mercado.

❖ O que distingue a MyHome de outras empresas do sector?

- A MyHome aposta na diferenciação através duma melhor qualidade de serviço ao cliente, duma abordagem única ao mercado e da formação, ferramentas e suporte que são proporcionados aos franchisados e às suas equipas.



QUESTÕES MAIS FREQUENTES

❖ O que é ser um franchisado MyHome?

- Enquanto franchisado da MyHome irá gerir um escritório, a sua equipa interna e a bolsa de Ajudantes Familiares. Oferecerá um leque de serviços que permitirá que os elementos mais idosos, ou com dependências várias, possam continuar a viver nas suas casas. Estes serviços incluem situações tão simples como o acompanhamento, passeios ou preparação de refeições, serviços mais especializados como a higiene pessoal, apoio a pessoas com Alzheimer e outras demências ou cuidados paliativos, ou mesmo serviços domiciliários de enfermagem, fisioterapia ou outras tarefas clínicas, situações para as quais dispomos do apoio de uma rede qualificada de parceiros.

❖ O que é que ganho ao explorar um franchise MyHome?

- É expectável que um escritório MyHome possa atingir uma facturação superior a 20.000€ entre o 3º e o 4º ano de exploração, com cerca de 15% de lucro antes de custos financeiros e do vencimento do franchisado. Mas como em qualquer negócio, seja ele um franchise ou não, o sucesso é directamente proporcional ao trabalho árduo e dedicação do franchisado.



QUESTÕES MAIS FREQUENTES

❖ Qual é o perfil ideal para um franchisado MyHome?

- Não existe um perfil único. Um franchisado da MyHome tem de ter paixão pelo negócio e entender claramente a nossa missão: oferecer os melhores cuidados domiciliários, baseados num patamar de excelência, com os melhores profissionais, empenhados em fazer a diferença na sua comunidade. Devem estar preparados para ter uma dedicação e disponibilidade quase totais, principalmente na primeira fase do negócio. Devem ter capacidade de gestão e liderança, que permitam desenvolver o escritório e implementar um negócio de sucesso.

❖ Qual é o próximo passo?

- Por favor contacte-nos através do telefone 214 167 600 para marcar uma reunião. A entrevista presencial servirá para podermos avaliar quaisquer potenciais candidatos, esclarecer as dúvidas que ainda existam e entender se estamos em sintonia para abordarmos um projecto em conjunto.



FICHA TÉCNICA

Actividade	Cuidados Domiciliários
Ano de início	2015
Loja própria	1
Franchisados	1
Investimento Total	30.000€ a 40.000€
Direito de Entrada	15.000€
Royalties	6%, decrescendo até 4%
Área de Loja	50 m2





my home

Cuidados Domiciliários

**Esperamos pelo
seu contacto!**

**Telefone: 214167600
franchising@myhome.pt
www.myhome.pt**

