

# Golden Life residencias

Mar 16, 2022

for Adultos mayores y personas de la 3ra edad

Luis Alberto Vargas González

## Overview

Cuidado y atención personalizada del adulto mayor en atención moderada, mediana y alta.

Porque el valor de la vida no tiene precio.

## Vision

### Vision

Nuestros clientes podrán acceder a un plan de vida mediante nuestros canales de comunicación en el cual se cuidará, respetará y fomentará el desarrollo del adulto Mayor mediante un cronograma de cuidados personalizados.

### Strategy

Llevar a cabo un modelo de cuidado geriátrico expansivo y personalizado único a nivel nacional en donde los futuros clientes podrán acceder a un plan de ahorro y financiación segura para su retiro y cuidado de su persona en nuestra institución.

### Mission Statement

Ser un referente en el mercado mexicano del cuidado al adulto mayor , expandiéndonos a todo el territorio nacional mediante un modelo de licenciamiento de la marca Golden Life.

### **Goals and Objectives**

1. Ganar la confianza e interrelaciones del sector salud a nivel regional privado, siendo una referencia de calidad y servicio.
2. Crear un modelo de negocio expansivo y adaptativo para el licenciamiento de los socios regionales futuros de la marca Golden Life.

## **Product Description**

### **Description of Product or Service**

Somos una institución de atención geriátrica que como nunca antes se vio, nos dedicamos a el cuidado , desarrollo y buen nivel de vida de todos y cada uno de nuestros clientes a nivel regional m estatal y próximamente federal.

## **Target Market**

### **Behavioral**

Golden life le brindará al usuario la tranquilidad de estar en un lugar acompañado de profesionales en la salud, interesados en su desarrollo pleno y vivencial, le brindará además una seguridad en su espacio dormitorio personal en donde la personana tendrá intimidad

consigo misma.

### **Geographic**

Llegar a toda la población adulta en general de la ciudad de Guadalajara , Jalisco ,Mexico en donde se tiene un aumento de las personas en la tercera edad del 10 % anual , haciendo evidente y necesaria nuestra institución para el cuidado y atención de esta población desprotegida

### **Demographic**

Llegar a los adultos mayores de 60 o más años de edad que cumplan con las condiciones de cuidado geriátrico.

### **Psychographic**

Mis clientes están interesados en el cuidado , prevención y validación de su salud en su etapa de la tercera edad , así como también en el cuidado y fomentación de buenos hábitos alimenticios, de sueño y de recursos humanos.

### **Market size and Growth rate**

Cada año la población civil se hace más longeva, con el desarrollo de nuevas y mejores tecnologías, las personas ahora viven mayor cantidad de años, lo cual requiere una mayor atención y cuidado de sus elementos vitales y signos de salud aparentes y no aparentes, se tiene registro que para 2050 la población adulto mayor en Mexico será del 45% o incluso el 50% de la población total, llegando

a tener una excesiva falta de atención geriátrica en la población.

## Competition

### Buyers

Todo adulto mayor dispuesto a usar sus recursos económicos y en caso de poder permitírselo, en el desarrollo y cuidado de su salud y persona completa en la institución.

### Suppliers

La contratación de profesionales de la salud, entre ellos: enfermeros, médicos profesionales de medio tiempo, así como personal de seguridad, limpieza, cocina y Administración.

### Substitutes

Los sustitutos son todos aquellos servicios geriátricos que se ofrecen a hogar o a domicilio.

### New Entrants

1. Los competidores nuevos tendrán que enfrentarse a el modelo de Negocio siendo mejorado día tras día, con la contratación exclusiva de nosotros con los mejores servicios geriátricos disponibles en el mercado.
2. Se enfrentan a un equipo de profesionales en la salud que se dedican a el cuidado ex profeso de la salud geriátrica, mental y

social del desarrollo humano .

### **Direct Competitors**

Mis competidores directos son aquellas instituciones de cuidado al adulto mayor, las cuales algunas de ellas existen actualmente entre ellas:

1. Villa Plata
2. La cábaña de los abuelos

## **Marketing Plan**

### **Measuring Strategy**

Para medir nuestra estrategia estaremos usando analíticas de encuestas, de los foros y reuniones tanto presenciales como virtuales.

### **Product Price Place Promotion**

El producto será promocionado a través de medios masivos de comunicación, redes sociales, televisión , anuncios, influencias sociales de boca en boca, sistemas de recompensas por recomendaciones a familiares, amigos.

Existirán 3 planes generales que los usuarios pueden adquirir:

1. Plan Oro.
2. Plan Platino.
3. Plan diamante

Desde los 15 mil pesos mensuales hasta los 70 mil pesos mensuales siendo el plan diamante más completo de cuidado geriátrico.

### **Sales and Business Development**

Crear cursos y talleres masivos sobre técnicas del cuidado óptimas del adulto mayor, en donde se ligue directamente estas técnicas con las usadas en la institución, por lo cual todo interesado en dichas técnicas podrá obtener Asesoría mensuales de dichas técnicas y En caso de así requerirlo , introduciéndolo a la comunidad de desarrollo de Golden Life

### **Messaging and Positional Statement**

Requieres estar en un lugar sano, limpio, con los mejores cuidados geriátricos y atención a tu persona ? Golden Life es para ti , no dejes pasar esta oportunidad y únete a nuestra comunidad de desarrollo de la tercera edad

## **SWOT Analysis**

### **Treats**

1. Devaluación de moneda y volatilidad de economía de los mexicanos .
2. Alta demanda y poca oferta de servicios.
3. Baja demanda y alta oferta de servicios.

### **Strengths**

1. Somos la primer institución con un plan de retiro y ahorro para el futuro cliente y adulto mayor.
2. Nuestro equipo de trabajo están conformados por personal altamente calificado para el desarrollo del adulto mayor.

### **Weaknesses**

1. No hay una estructura corporativa definida .
2. Dependemos 100% de nuestro sector de ventas para poder realizar la adjudicación de nuevos clientes .
3. Dependemos de nuestro departamento geriátrico para el éxito de nuestra empresa 100%

### **Opportunities**

1. No hay competidores que ofrezcan servicios premium tan baratos .
2. No hay competidores que ofrezcan 3 tipos de planes de servicios
3. No hay competidores que ofrezcan un modelo de ahorro y financiación instantánea para futuros clientes.

## **Management**

### **Culture**

Crear la cultura de : trabajar mejor para vivir mejor, en donde cada esfuerzo que nuestros socios corporativos den , se les recompensará con salarios aumentados en un porcentaje de

escalera de crecimiento bajo un modelo de crecimiento multinivel.

### **Board of Advisors**

Tengo varios médicos asesores, entre ellos : Dr Ricardo Acosta socio y fundador de dicha empresa.

Dr Miguel Leaña socio y fundador de Golden Life

### **Management and Employee Summary**

Existirá un departamento de contratación y desarrollo de socios corporativos el cual se encargará de contrataciones, despidos y manejos de los distintos tipos de empleados que existen en la empresa, reportándose directamente a la junta directiva de los socios mayoritarios entre ellos : su servidor, Los drs y socios fundadores.



# Start-up Expenses

## One - Time Expenses

Business licenses and Fees	\$120000
legal	\$60000
Website development	\$12000
Real estate down payment	\$2000000
Decorating and Remodeling	\$0
Operational Supplies	\$0
Furniture and Computer supplies	\$400000
Initial Advertising	\$200000
Starting Inventory	\$60000
Property, Plant and Equipment	\$8000000
Total One - Time Expenses	\$10852000

Recurring Monthly Expenses

Months before launch	\$6
Real estate expenses	\$120000
Utilities	\$1000000
Insurance	\$36000
Telephone	\$1200
Internet	\$15000
Monthly employee salaries	\$200000
Employee benefits and Taxes	\$40000
Miscellaneous	\$20000
Total Recurring Start - Up Expenses	\$8593200
Total Start - Up Expenses	\$19445200

Income Statement

Gross sales	\$2000000	\$1500000	\$2000000
Other income	\$0	\$0	\$0
Direct cost of sales	\$120000	\$100000	\$90000
Gross Profit	\$1880000.00	\$1400000.00	\$1910000.00
Gross Margin	94.00%	93.33%	95.50%
Advertising	\$40000	\$34000	\$10000
Payroll	\$3000000	\$3500000	\$4000000
Supplies	\$1200000	\$1000000	\$1000000
Utilities	\$6000000	\$7800000	\$6784000
Real estate example	\$10000	\$30000	\$0
Insurance	\$70000	\$70000	\$85000
Other expenses	\$0	\$0	\$0
Total Expenses	\$10320000.00	\$12434000.00	\$11969000.00
Operating Profit/Loss	\$-8440000.00	\$-11034000.00	\$-10059000.00

<b>Per-Tax Profit/Loss</b>	\$-8440000.00	\$-11034000.00	\$-1005
<b>Taxes</b>	\$NaN	\$NaN	\$NaN
<b>Net Income</b>	\$NaN	\$NaN	\$NaN
<b>Net Margin</b>	NaN%	NaN%	NaN%

### Assumptions

Planeamos tener en nuestro servicio a 20 personas en el mercado del plan diamante , 60 en el plan platino y 200 en el plan Oro

### Exit Strategy

Al llegar a la meta de 100 millones de pesos se repartirán las ganancias a los socios fundadores del negocio, por partes iguales dándoles una ganancia aproximada de 10 veces su inversión con lo cual se podría hacer la compra de sus acciones para yo poder la acción jurídica y comercial de la compañía al 100%

### Sources and Use of funds

Cada inversor dará una suma de 3 millones de pesos para la fundación de empresa , compra de Terreno, construcción y desarrollo de obra , además de estatutos legales y corporativos.

Balance Sheet

	2019	2020	2021
Cash	\$9000000	\$6000000	\$7000000
Account Receivable	\$0	\$0	\$0
Inventory	\$0	\$0	\$0
Short term Investment	\$200000	\$2000000	\$200000
Total Current Assets	\$9200000.00	\$8000000.00	\$7200000.00
Long term Investment	\$1000000	\$2000000	\$2000000
PPE	\$0	\$0	\$0
Accumulated depreciation	\$20000	\$300000	\$10000
Intangible Assets	\$0	\$0	\$0
Total Long - Term Assets	\$980000.00	\$1700000.00	\$1990000.00
Total Assets	\$10180000.00	\$9700000.00	\$9190000.00
Accounts Payable	\$100000	\$100000	\$100000
Short term debt	\$300000	\$200000	\$100000
Income Taxes Payable	\$60000	\$600000	\$60000

<b>Accrued Salaries</b>	\$200000	\$200000	\$200000
<b>Unearned Revenue</b>	\$0	\$0	\$0
<b>Other Current Liabilities</b>	\$0	\$0	\$0
<b>Total Short - Term Liabilities</b>	\$660000.00	\$1100000.00	\$460000
<b>Long Term debt</b>	\$0	\$0	\$0
<b>Total Long - Term Liabilities</b>	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>Owners Investment</b>	\$9000000	\$9000000	\$900000
<b>Retained Earnings</b>	\$1500000	\$2000000	\$700000
<b>Total Owner's Equity</b>	\$10500000.00	\$11000000.00	\$1600000
<b>Total Liabilities and Owner's Equity</b>	\$11160000.00	\$12100000.00	\$1646000

### Explain balance sheet

No hay de deuda de término largo existente debido a que los ingresos estarán siendo cubiertos y cubrirán las deudas de largo plazo a inmediaciones de los pagos de las mismas.

Así también no se requiere equipo de protección ni seguridad para el desempeño de dicho trabajo.

Ni habrá ganancias no remuneradas.

# Executive Summary

## Executive Summary

En Mexico más del 45% de la población en general estará en su etapa adulta y desarrollo de la 3era edad para 2050, al crecer la cantidad y calidad de medicamentos y preservativos de vida, ha crecido por igual la calidad de vida ? Por eso se creo Golden Life, para garantizar esa calidad de vida hacia esta población que en las últimas décadas ha sido apartada de los problemas de la sociedad en común, en donde se debe de tener un cuidado y atención respectivo a cada individuo dentro de esta categoría de vida.

Golden life es el proyecto ideal para invertir su valioso capital , en el podrá darse cuenta de cómo está estructurado el único y exclusivo plan de negocios en donde al haber competidores, pocos problemas surgirán con dicha competencia, pues este plan de negocio abarca todos los aspectos y aristas de valor que lo hacen único en el mundo.