

“Domesting es el primer sistema social de reservas de servicios domésticos”.

1. La situación actual.

En la actualidad están apareciendo nuevos modelos familiares -incluyendo a personas que viven solas- marcados por la **falta de tiempo** para la realización de las tareas domésticas.

Además **no es sencillo reservar de manera confiable y legal a un profesional o empresa de servicios domésticos**, así que aparecen dos cuestiones clave:

1. ¿Cómo y quiénes van a desempeñar esta función de cuidado doméstico?
2. ¿Cómo confiar en los profesionales?

2. La solución.

En un mundo en el que las personas cada vez tienen menos tiempo y el comercio electrónico está en claro auge, Domesting proporciona mediante su sistema social de reservas una nueva forma de llegar a los hogares mediante dispositivos móviles, televisiones y ordenadores para la contratación de servicios domésticos, permitiendo un **ahorro de tiempo y proporcionando una mayor calidad de vida**.

Pero además, gracias al innovador sistema de confianza social incorporado que posibilita conocer perfiles por medio de nuestros contactos, **Domesting permite a los clientes confiar en los profesionales a los que contrata las tareas domésticas**, siendo hasta el momento el sistema más fiable de contratación de este tipo y muy alejado de las tradicionales valoraciones y puntuaciones.

Además **Domesting favorece una mejora del empleo y la economía**, poniendo en contacto a profesionales y empresas del servicio doméstico con clientes que lo demandan, trabajando para eliminar en lo posible el mercado sumergido y eliminando la habitual fragmentación de este tipo de servicios.

3. El mercado.

Aun siendo el mercado de los servicios domésticos contratados online muy incipiente, gigantes como Amazon y Google ya están comenzando a realizar pruebas en diferentes ciudades e invirtiendo grandes cantidades.

En Europa, gracias al estudio de mercado realizado y en base a diferentes parámetros como edad, sexo, situación laboral, nivel educativo y otros, extraemos 4 tipos de clientes potenciales de reservar en Domesting, por orden de importancia:

1. Hombres de entre 36 y 45 años viviendo solos.
2. Hombres de entre 25 y 35 años viviendo solos o en pareja.
3. Mujeres de entre 25 y 35 años viviendo solas o en pareja.
4. Mujeres de entre 35 y 45 años, viviendo sola, con pareja, con hijos o con pareja e hijos.

El mercado de la limpieza doméstica en España es de más de 9.000 millones de €, siendo el europeo de más de 35.000 millones de €. El mercado potencial target es de más de 21.000 millones de € y, teniendo en cuenta los primeros datos de captación y las diferentes acciones y

proyectos de marketing que realizaremos, el mercado que Domesting conseguirá en sus primeros años es de algo más de 12 millones de €.

Domesting será el sistema mediante el cual actuales y nuevas generaciones reservarán servicios domésticos.

4. La ventaja competitiva de Domesting.

Competidores de Domesting con un **modelo similar** y algo de tiempo en el mercado son Handy en USA y Helpling en Europa fundamentalmente, mientras que en España encontramos a Getyourhero, Wayook, Clinando y Velvethut.

A diferencia de Wayook, Clinando y Handy, **Domesting trabaja exclusivamente con profesionales y empresas y no particulares** por lo que se posiciona como un servicio legal 100%.

Domesting es el único que lista directorios de profesionales y empresas para posibilitar elegirlos en base a unos parámetros.

Domesting es el único que incorpora un exclusivo sistema de confianza social con el objetivo de proporcionar confianza a los usuarios finales, elemento clave para la contratación de este tipo de servicios y **mejorando los tradicionales sistemas de valoraciones utilizados en ecommerce como Ebay, Amazon y otros.**

5. El modelo de negocio.

Nuestro modelo de negocio se basa en el **cobro de un 20% a profesionales y empresas por cada reserva** efectuada en nuestro sistema.

Actualmente estamos realizando pruebas sobre modelos de negocio alternativos como el pago de una cuota mensual por parte de profesionales y empresas, el alquiler de nuestro sistema como marca blanca a empresas de limpieza para la gestión de sus propios clientes y el pago de un “destape” de datos por parte de empresas y profesionales.

6. El equipo principal.

[Pablo Rodríguez](#) Co-Fundador y CEO. Con formación en Ingeniería, Marketing y RRHH, estuvo en el equipo inicial de Softonic.com, el portal de software número 1 del mundo.

[Carlos Loureda](#), Co-Fundador y CTO. Con formación en desarrollo de software especializado en tecnologías web y certificado por Oracle, ha trabajado en Indra.

[Alejandro González](#), CFO. Graduado en ADE, con formación diversa en marketing digital y emprendimiento.

[Alejandra Jato](#), CCO. Graduada en Turismo multilingüe, con formación diversa en atención al cliente y marketing digital y experiencia en empresas como Amadeus o Travelodge.

[Lorena Salgado](#), Customer Service, Graduada en Ciencias ambientales multilingüe, con formación diversa en emprendimiento y marketing digital.

[Michele Touriñán](#), Customer Service, Graduada en Turismo multilingüe, con experiencia en atención al cliente en empresas como STD y diferentes hoteles y cadenas.

Todos ellos apoyados por un equipo compartido con otra empresa y el asesoramiento de un consejo compuesto por **profesionales de prestigio** como Alejandro de León, Ignacio Díez y Pilar Varela.

7. Nuestro plan inicial.

