

Aumento do número de idosos impulsiona empresas de cuidadores de pessoas

A população brasileira está envelhecendo e cada vez mais sentimos a necessidade de pensar em soluções para melhorar a qualidade de vida da terceira idade. O serviço de cuidados ao idoso é uma das atividades indispensáveis para este público e está em pleno crescimento, devido ao crescente número de pessoas com mais de 60 anos.

09/09/2016 17:15:53

As empresas de cuidadores de pessoas vivem um momento de expansão em nosso país. O aumento da expectativa de vida do brasileiro e da população acima de 60 anos são algumas das razões que tornam os investimentos neste tipo de negócio cada vez mais oportunos e lucrativos.

"Mesmo durante a crise, conseguimos aumentar o nosso faturamento em 20% no segundo trimestre, fatores como a falta de tempo das pessoas no cotidiano e nos núcleos familiares, também abrem espaço por profissionais de cuidados em domicílio em situações de pós-parto e pós-operatório", explica Nathália Dias do Carmo- franqueada da rede Cuidare.

Pesquisas apontam público-alvo crescente: em 4 anos o número de idosos aumentou 18,8%. Segundo o IBGE, o Brasil tem 29,6 milhões de pessoas da terceira idade, o que corresponde a mais 15,5% da nossa população.

Com menos crianças nascendo e expectativa de vida atingindo os 75 anos, estima-se que até 2050, os idosos representarão 30% dos brasileiros.

Para quem decide entrar neste mercado, a dica é obter conhecimento e ter afinidade com o trabalho realizado. O empreendedor tem opção de iniciar a empresa "do zero", arcando com todos os riscos ou optar por uma franquia, aumentando assim as chances de sucesso.

A Cuidare, por exemplo, com unidades em Belo Horizonte (MG), João Pessoa (PB) e Natal (RN), a empresa formatou o negócio para o sistema de microfranquias e pretende expandir suas atividades para todo o território nacional.

" Estamos em fase de expansão, buscando empreendedores que tenham o perfil necessário para

abrir e operar uma de nossas franquias. O plano de negócio da Cuidare apresenta características competitivas. As vantagens estão nos investimentos, que são até 50% menores do que o praticado pela concorrência, e no contrato sem fidelização e taxas de renovação, nossa rede exerce a relação ganha-ganha, o que beneficia a todos", afirma Daniel Costa - gerente de expansão.

De olho no mercado aquecido e perspectivas de aumento do público-alvo, a ex-enfermeira da rede pública, Nathália Dias do Carmo, deixou o emprego e apostou em uma franquia. Ela conta que em menos de seis meses recuperou o valor investido. " A franqueadora oferece treinamentos, suporte e apoio na gestão e marketing, acredito que esses são itens que me ajudaram a ter sucesso em minha unidade", explica.

Raio-X da Franquia

Unidades próprias: 01

Unidades franqueadas: 02

Taxa de franquia:

R\$ 30.000,00 (acima de 500 mil habitantes)

R\$ 25.000,00 (entre 100 e 500 mil habitantes)

R\$ 20.000,00 (abaixo de 100 mil habitantes)

Capital de Giro: isento

Royalties: 1 salário mínimo por mês

Fundo Nacional de Propaganda: isento

Faturamento mensal bruto:

R\$ 10 mil no primeiro ano e R\$ 25 mil a partir do segundo ano

Prazo de retorno: de 6 a 12 meses

Serviço:

Site: www.cuidarebr.com.br

expansao@cuidarebr.com.br

(11) 4095-5331 – fixo

(11) 9 4971- 9773- Whatsapp