

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Se trata de una empresa dedicada al transporte sanitario urbano e interurbano. Desarrollarán su actividad en una zona de costa cercana a un aeropuerto con un alto número de turistas

No dispondrán de un local, pues los clientes contactarán con ellos a través de una empresa de Secretaría Virtual que ofrecerá una imagen de gran empresa por un precio razonable. Las llamadas les serán remitidas de forma inmediata o se dejará recado, según el caso.

Son conscientes de que están dirigiendo su actividad hacia un servicio de transporte que, aunque deba ser ágil y eficaz, no es estrictamente “de emergencia”. Por ejemplo, traslados de pacientes desde un hospital a otro cercano a su localidad, traslados de pacientes al aeropuerto...

Han decidido que su ambulancia sea de S.V.B. (Soporte Vital Básico), dotado de los más modernos medios.

Han seleccionado, tras una investigación de todas las empresas especializadas en ambulancias, con una empresa catalana de prestigio y garantía. Sopesaron la posibilidad de adquirir una ambulancia de segunda mano, pero dado que la vida útil según ley de una ambulancia es de 8 años, desecharon la idea.

Hasta que el negocio crezca, serán ellos solos los que asuman, como propietarios, todas las labores.

Como quieren estar operativos las 24 horas del día de todo el año, ello les supondrá un tremendo esfuerzo inicial. En los transportes han de ir siempre un conductor y un ayudante, como mínimo. Han contactado con una empresa médica que les facilitará un facultativo médico y un D.U.E. en los traslados que sean necesarios.

La frecuencia, así como la duración de los servicios es incierta, pudiendo prever que los traslados más frecuentes serán al aeropuerto.

“Ni vacaciones ni descanso”, nos comentan, “hasta que esto marche, tendremos que esforzarnos en el trabajo”.