

ENTREVISTA A MERITXELL ALMIRALL AMEIJERAS

El seu projecte “ohmayhelp.com” ha estat guanyador de de la segona edició del concurs “Idees Innovadores per a Reptes Socials”

-Explica'ns breument la teva (vostra) evolució personal i professional.

Pel que fa a evolució personal, he crescut en tots els sentits: sóc més sociable i m'encanta, he vist que tot problema té una solució i sóc més constant. Professionalment, he millorat les formes de comunicació i negociació. He après a dir que no i a entendre les situacions d'altres persones. També he après molt sobre el món de l'Internet, gràcies a cursos, tallers i llibres.

“A data d'avui els resultats són positius: tenim una mitja de 148,6 visites diàries al web”

-En que consisteix el projecte i quins són els principals elements innovadors?

Ohmayhelp.com és una pàgina web on s'hi troben descomptes i ofertes en productes de suport i serveis per a la dependència. S'hi pot trobar des d'una cadira de rodes o roba adaptada, fins a serveis de logopèdia, remodelació de centres socio-sanitaris o reformes per adaptar les llars.



Meritxell Almirall, promotora del projecte

-T'has constituït finalment com a empresa?

Actualment estic com a autònoma i buscant finançament per a constituir l'empresa. Encara estem estudiant les diferents formes jurídiques depenent de la direcció que agafi el projecte finalment.

-Quant temps has treballat amb la teva idea abans de portar-la a terme?

Actualment hi porto 10 mesos. L'hem posada en pràctica al Març de 2016 però vàrem començar a treballar el projecte al Juny de 2015. La jornada laboral és completa des de l'inici del desenvolupament de la idea, al Juny de 2015.



Pàgina principal de Ohmayhelp.com

Quins objectius t'has marcat amb aquest repte professional?

proporcionar difusió de les empreses que col·laboren amb el nostre projecte de manera assequible i sobretot, efectiva.

-Quins són els principals destinataris?

Tenim dos tipus de destinataris: Per una banda els usuaris del portal que vindrien a ser totes aquelles persones que estan relacionades amb la dependència (família, persona amb diversitat, directors de centres sociosanitaris, cuidadors...) i per altra banda tenim els clients, que són totes aquelles empreses que es dediquen a vendre o oferir productes i serveis per a la dependència i volen fer difusió del seu negoci.

“Al web s’hi troben descomptes i ofertes en productes de suport i serveis per a la dependència, des d’una cadira de rodes fins a serveis de logopèdia.”

-Quins resultats has (heu) obtingut fins al moment?

A data d’avui els resultats són més positius del que preveníem: Les empreses te-

nen interès en promocionar els seus productes a www.ohmayhelp.com i oferir-los amb un descompte real i, pel que fa a les visites a la pàgina web, actualment tenim una mitja de 148,6 visites diàries. Tot i això, encara estem en les primeres etapes del projecte i els resultats poden variar d’aquí a un temps, cap a negatiu o cap a més positiu.

-Quines dificultats destacades (destacaríeu) ?

Actualment em trobo amb la dificultat de gestió de temps, no per no tenir-ho definit i organitzat, sinó per què és molta feina diària. S’està plantejant la opció de créixer l’equip. També existeix la dificultat econòmica i és per això que es comencen a fer rondes de finançament a F&F.

-Quin consell donaries (donaríeu) a joves emprenedors/res?

Que tinguin constància i actitud molt positiva. Que aprenguin cada dia. Que dediquin temps a veure si el projecte pot resultar interessant i sobretot viable fent un bon pla d’empresa, analitzant els punts forts de la idea i també els punts negatius per a poder-los convertir a forts. Que un fracàs no és negatiu. Fent una autoavaluació, es pot convertir en una experiència que ens fa millorar dia a dia.