

SIGNATERS.SL

**GUANTES
TRADUCTORES**



Potenciales Clientes

1. Cliente Ideal

- Características demográficas

En los primeros años de comercialización de los productos, buscaremos clientes únicamente en España para más tarde intentar comercializar el producto por los países de la Unión Europea.

- Necesidades y problemas

Los clientes que necesitan comprar nuestro producto son personas que utilizan la lengua de signos, esta misma es una lengua que la gente no conoce por lo que si son sordos o mudos, es probable que tengan problemas al comunicarse.

2. Investigación de Mercado

- Tendencias del mercado

Las personas con discapacidad auditiva han enfrentado barreras para acceder al empleo. A pesar de que hay programas de inclusión laboral, la tasa de desempleo suele ser más alta en este grupo en comparación con la población general. Por lo que tenemos que crear un producto que sea asequible económicamente para que el público al va dirigido tenga la suficiente solvencia como para comprarlo.

- Competencia

No tenemos competencia directa, ya que no hay ninguna tecnología que se haya inventado o comercializado para ayudar a las personas que utilizan la lengua de signos a comunicarse con las que no lo utilizan. Las personas sordas se comunican también por lengua de signos y en ese caso si existen traductores que les ayudan a leer lo que otras personas les dicen de palabra, en todo caso sería competencia indirecta pero no creemos que vaya a influir directamente a la comercialización del producto.

3. Segmentación de Clientes

- Segmentación geográfica y de edad

ESPAÑA: Se estima que hay alrededor de 70,000 a 100,000 personas que se comunican principalmente en lengua de signos española (LSE).

UNIÓN EUROPEA:

Cada país de la Unión Europea tiene una cifra diferente de personas que hacen uso de la lengua de signos de sus países correspondientes, estas son las cifras de cada país:

1. Bélgica: Comunidad sorda activa; el uso de la Lengua de Signos Belga es común.
2. Bulgaria: 12,000-15,000
3. Chequia: 10,000-15,000
4. Dinamarca: 20,000
5. Alemania: Entre 80,000 y 100,000
6. Estonia: Aproximadamente 5,000
7. Irlanda: Cerca de 40,000
8. Grecia: Alrededor de 80,000
9. España: 70.000
10. Francia: Aproximadamente 360,000
11. Croacia: Alrededor de 7,000
12. Italia: Aproximadamente 100,000
13. Chipre: Cerca de 4,000-5,000
14. Letonia: Aproximadamente 10,000
15. Lituania: Alrededor de 10,000
16. Luxemburgo: Alrededor de 1,000-2,000
17. Hungría: Aproximadamente 30,000
18. Malta: Cerca de 1,000
19. Países Bajos: Entre 20,000 y 30,000
20. Austria: Alrededor de 10,000-15,000
21. Polonia: Aproximadamente 100,000
22. Portugal: Cerca de 40,000
23. Rumanía: Aproximadamente 50,000
24. Eslovenia: Alrededor de 10,000
25. Eslovaquia: Aproximadamente 8,000
26. Finlandia: Alrededor de 10,000
27. Suecia: Aproximadamente 20,000

COMPRAS EN LOS PRIMEROS 5 AÑOS

AÑOS	COMPRAS ESTIMADAS
<i>AÑO I</i>	2000
<i>AÑO II</i>	4000
<i>AÑO III</i>	8000
<i>AÑO IV</i>	12000
<i>AÑO V</i>	20000
TOTAL	46000 Compras