



MIS OJOS TE  
OYEN

## 2. PROPUESTA DE VALOR

---

La propuesta de valor es un método de representación visual que se compone de tres partes: el **perfil del cliente**, donde se describen las características de un determinado grupo de personas, y el **mapa de valor**, donde se especifica cómo se pretende crear valor para ese determinado segmento de clientes. Se consigue el **encaje**, el tercer elemento del modelo, cuando ambas partes coinciden.

**El perfil del cliente:** Personas con problemas auditivos (sordos)

**El mapa de valor:** crear un “espacio” capaz de permitir a estas personas no sentirse excluidas de un entorno compartido con otras personas.

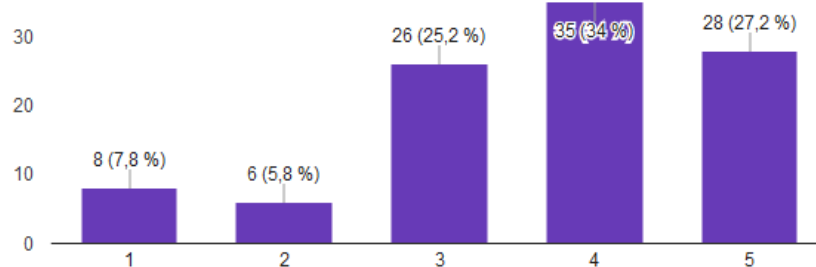
**El encaje:** Una aplicación para móvil que permita la participación integral de estas personas en un entorno educativo, social, de ocio...

### ¿Qué necesidad o problema resolvéis?

Las necesidades de comunicación e inserción con las que se encuentran a diario las personas con discapacidad auditiva. En este sentido, hemos realizado una encuesta que, contestada por 103 personas, arroja el siguiente resultado.

Valora de 1 - 5 el grado de dificultad que encuentras en la interacción cotidiana con personas que tienen discapacidad auditiva (siendo uno el mínimo y cinco el máximo).

(103 respuestas)



## ¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Podemos, a través, de una aplicación de móvil o Tablet, convertir, en tiempo real, cualquier mensaje verbal en lengua de signos.

Buscamos, sobre todo, beneficios personales y emocionales para nuestros clientes que les permitan sentirse mejor, mejorar su calidad de vida, sentir mayor seguridad o tranquilidad.

Valora de 1 - 5 la utilidad que crees que tendría la aplicación que te proponemos (siendo uno el mínimo y cinco el máximo).

(103 respuestas)

