

### Relaciones con los clientes

Nuestra previsión se basa en una escala ascendente de clientes puesto que prevemos que este plan tiene un gran futuro y podría hacer perfectamente la competencia. De esta manera nuestra previsión a 5 años será la siguiente:

El primer año, creemos que es posible obtener la atención de aquellas personas que están esperando a ser admitidas en las residencias y dado que la espera siempre suele ser cansina, estimamos que unas 100 personas se sientan atraídas por nuestra idea y quieran inscribirse.

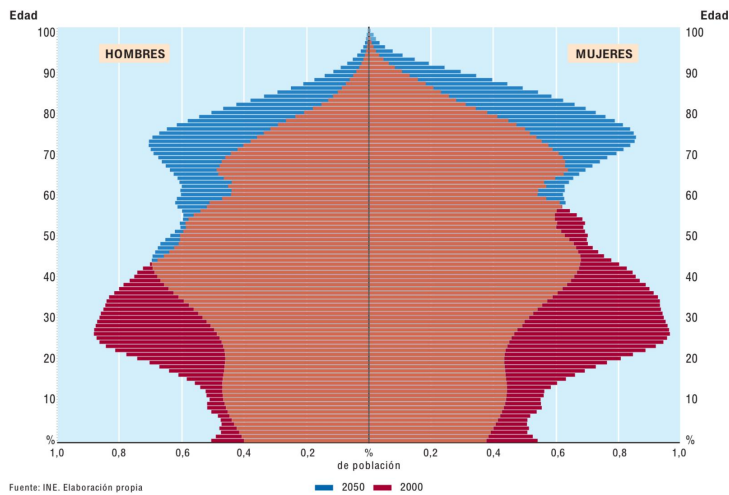
Con respecto al Segundo año, pensamos que se produzca un progreso en la población interesada a través de la comunicación informal, es decir, a través de familiares se expanda el “rumor” de que nuestro pueblo entre amigos o familiares de que es muy buena opción para aquellas personas que se sientan solas y las ventajas que nuestra idea ofrece respecto a otras residencias, la competencia. Nuestra previsión estima que siendo optimistas podemos crecer en torno a un 15% llegando hasta la cifra de 115 personas.

En nuestro tercer año, ya nos habremos asentado en el mercado y buscaremos nuevas vías de expandirnos, para lo que la publicidad será fundamental. A través de este medio podemos llegar a más personas sobre todo de los pueblos grandes de alrededor y de las ciudades. De esta manera parecemos un crecimiento de otras 30 personas más que se inscriban a los pueblos residencias, llegando a la cifra de 145.

En el cuarto año ya habremos llegado a nuestra capacidad máxima por lo que estimando que todo sale bien tendremos que ampliar el número de casas en nuestro pueblo, y propondremos un aumento hasta llegar al número de 40 casas y poder alojar a 200 personas. Sin embargo, hay que tener en cuenta el tiempo que se tarda en construir cada casa, para lo cual empezaremos a construir las nuevas casas 2 años antes.

	<b>Personas en residencias</b>
<b>1 año</b>	<b>100</b>
<b>2 año</b>	<b>115</b>
<b>3 año</b>	<b>145</b>
<b>4 año</b>	<b>200</b>

Gráfico 4. Pirámides de población de España según el escenario 1. Años 2000 y 2050



Una de las fuentes en las que nos vamos a basar para prever el aumento de clientes en nuestro pueblos es la pirámide de población. Esta pirámide está proporcionada por el INE y nos marca la previsión hasta 2050. Se puede apreciar claramente cómo a partir de 2050 pero también los años anteriores va a haber un claro aumento en las personas mayores de 65 años, por lo que poco a poco va a haber más clientes potenciales y las residencias van a alcanzar su máxima ocupación. Esto va a hacer que nuestro pueblo cada vez esté más poblado y nos veamos obligados a aumentar el número de plazas así como las instalaciones y las casas.