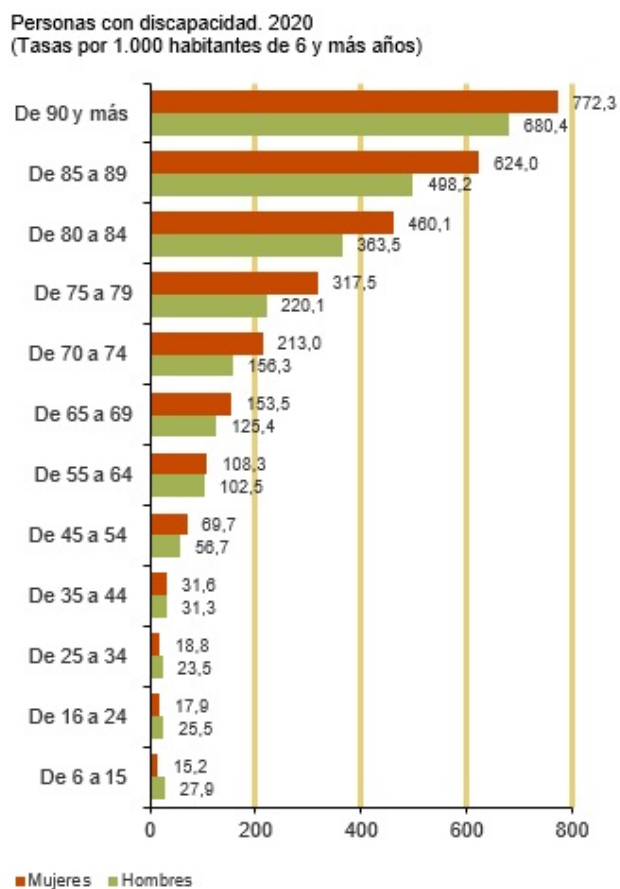




Cliente Objetivo

Según los estudios del **Instituto Nacional de Estadística (INE)**, se observa en el gráfico que la tasa más alta de personas con algún tipo de diversidad funcional se encuentra en el grupo de edad entre 85 y 90 años o más. Sin embargo, nuestro público objetivo se centra en personas de mediana edad, específicamente entre los 25 y 50 años. Consideramos que este rango es más adecuado, ya que es un momento de la vida en el que las personas suelen buscar mayor independencia y autonomía.



Fuente: Encuesta de Discapacidad, Autonomía personal y situaciones de Dependencia 2020. INE

Características

1. Diversidad funcional:

Tasa de población con discapacidad según tipo de discapacidad. 2020
(tasas por 1.000 habitantes de 6 y más años)

	Hombres	Mujeres
Total	81,2	112,1
Movilidad	38,9	68,5
Vida doméstica	31,8	57,8
Audición	24,2	31,0
Autocuidado	22,9	38,0
Comunicación	18,8	23,7
Visión	18,4	28,6
Interacciones y relaciones personales	13,5	13,8
Aprendizaje, aplicación del conocimiento y desarrollo de tareas	13,4	18,2

Fuente: Encuesta de Discapacidad, Autonomía personal y situaciones de Dependencia 2020. INE

En esta tabla proporcionada por el **Instituto Nacional de Estadística (INE)** se presentan los diferentes tipos de públicos o clientes con diversidad funcional que nuestra empresa puede atender.



- **Necesidades de accesibilidad y funcionalidad:**

A continuación, presentamos un ejemplo centrado en un único tipo de cliente, detallando todas las necesidades que su nueva vivienda debería cumplir para ser un lugar seguro y adecuado a su diversidad funcional:

Personas con diversidad funcional (Movilidad):

Accesos y Desplazamiento

- **Rampas:** Sustitución de escalones o instalación de rampas con pendiente adecuada.
- **Puertas más anchas:** Para permitir el paso de sillas de ruedas o andadores (mínimo 80 cm de ancho).
- **Pasillos amplios:** Espacio suficiente para maniobrar cómodamente.
- **Eliminación de obstáculos:** Muebles y elementos que dificulten el tránsito deben reorganizarse o eliminarse.

Baño Adaptado

- **Inodoro accesible:** Con barras de apoyo y una altura adecuada al cliente.
- **Ducha en lugar de bañera:** Preferiblemente a ras del suelo con silla de ducha.
- **Grifos de fácil manejo:** Palancas o grifos monomando.

Cocina Accesible

- **Superficies a la altura adecuada:** Encimeras más bajas.
- **Electrodomésticos accesibles:** Hornos y microondas a nivel cómodo, mandos frontales en la vitrocerámica.

Habitaciones y Espacios Generales

- **Camas adaptadas:** Con altura ajustable o sistema articulado para mayor comodidad.
- **Armarios accesibles:** Con estantes y barras a alturas manejables.
- **Mobiliario seguro y funcional:** Mesas y sillas con patas estables, sin riesgo de tropiezos.

2. Diversificación dentro del segmento:

- **Clientes que compran viviendas adaptadas:**

Pueden ser propietarios o familiares que buscan adquirir propiedades adaptadas para sus necesidades o las de sus seres queridos.

- **Cientes que alquilan viviendas adaptadas:**

Buscan opciones accesibles a corto o mediano plazo.

Segmentación de mercado

Mis clientes pertenecen principalmente a un **mercado de nicho**, aunque este segmento puede subdividirse en distintos grupos en función de sus características y necesidades particulares:

- **Cientes con diversidad funcional**

Este mercado incluye a clientes que necesitan viviendas adaptadas o accesibles debido a sus condiciones específicas.

- Clientes mediana edad con discapacidades físicas que buscan mayor independencia como, entre otras:
 - Diversidad funcional (**movilidad**)
 - Diversidad funcional (**falta de extremidades**)
 - Diversidad funcional (**Múltiple**)
 - Diversidad funcional (**sensorial**)
 - Diversidad funcional (**visual**)

- **Familias de apoyo**

- Familias de personas con discapacidades que buscan soluciones personalizadas para garantizar la calidad de vida de sus familiares.
- Familias que desean adquirir o adaptar viviendas para un ser querido con diversidad funcional.
- Instituciones o entidades (como fundaciones) que trabajan con personas con discapacidad y buscan opciones residenciales adaptadas.

Relación con los tipos de mercado

El modelo de negocio se basa en atender un **mercado de nicho**, con características de un mercado **segmentado**, ya que abordamos distintas necesidades dentro del colectivo de personas con diversidad funcional.

¿Por qué este cliente es clave para tu negocio?

- **Alta relevancia social:** Este mercado tiene una demanda creciente debido al envejecimiento de la población y la mayor conciencia sobre la inclusión.
- **Poco atendido en el sector inmobiliario tradicional:** Existe una brecha importante en la oferta de soluciones personalizadas para personas con diversidad funcional.
- **Potencial de crecimiento a largo plazo:** Dado que la accesibilidad es una necesidad en expansión, mi empresa puede posicionarse como líder en este nicho.

Mercado de nichos

El mercado de nichos se enfoca en satisfacer las necesidades específicas de un grupo reducido y bien definido de clientes.

Por qué encaja con nuestro proyecto:

- Mis clientes son personas con diversidad funcional, un grupo con características y necesidades únicas, como viviendas accesibles y adaptadas.
- Este grupo está insuficientemente atendido por el mercado inmobiliario tradicional, lo que fortalece nuestro enfoque en este nicho.