

Canales

SignIA utiliza canales digitales como su página web corporativa y las redes sociales para llegar directamente a las personas con discapacidad auditiva, sus familias y cuidadores. A través de estos espacios, la empresa presenta su dispositivo tecnológico, comparte información clara y accesible sobre su funcionamiento y beneficios, y difunde contenidos educativos y testimonios que muestran su impacto real en la vida cotidiana, facilitando así la comprensión de la propuesta de valor.

La empresa también se apoya en canales profesionales y sanitarios, colaborando con audioprotesistas, centros de salud, terapeutas y especialistas en audición. Estos canales permiten que la propuesta de valor llegue de forma directa y fiable a los usuarios finales, ya que los profesionales actúan como prescriptores del dispositivo en entornos donde la confianza y la validación técnica son fundamentales.

Otro canal clave son las alianzas con asociaciones, fundaciones y organizaciones vinculadas a la discapacidad auditiva. A través de estas entidades, Signia accede a comunidades ya sensibilizadas, participa en actividades de concienciación y logra una comunicación cercana, basada en la experiencia compartida y en la legitimidad social.

Asimismo, SignIA recurre a eventos, ferias y jornadas especializadas en tecnología, salud e inclusión social, donde presenta su dispositivo en contextos reales de uso. Estos espacios permiten el contacto directo con usuarios, instituciones y empresas, facilitando la demostración práctica del valor del producto y el diálogo directo con los distintos segmentos de mercado.

Finalmente, la empresa mantiene canales de atención y acompañamiento continuo, tanto presenciales como digitales, que refuerzan la relación con el usuario después de la adquisición del dispositivo. Estos canales permiten resolver dudas, recoger feedback y garantizar una experiencia de uso positiva, fortaleciendo la confianza y la fidelización.