

## Relaciones con los clientes

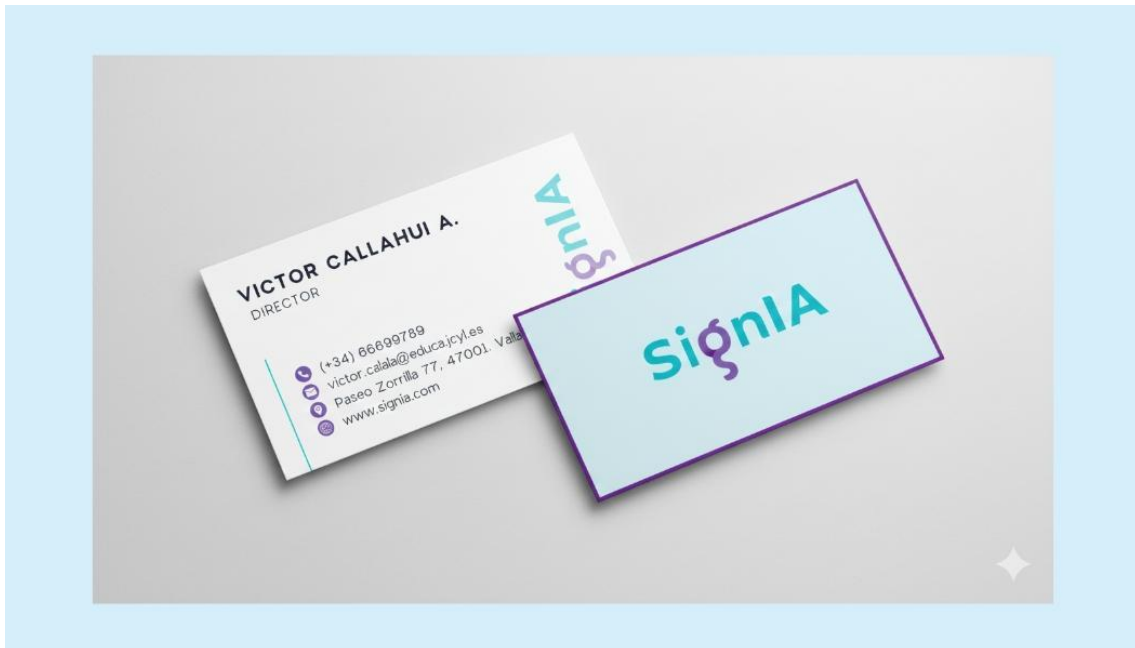
La empresa establecerá relaciones con sus clientes basadas en la confianza, la cercanía y el acompañamiento continuo, teniendo en cuenta que el producto está dirigido a personas con discapacidad auditiva y del habla, un segmento que requiere soluciones accesibles, claras, fiables y bien comunicadas desde el primer contacto.

En primer lugar, se desarrollará una relación de asistencia y acompañamiento personalizado. Desde la fase inicial, los clientes contarán con información clara y accesible sobre el funcionamiento del dispositivo, su uso y sus beneficios. Esta información se presentará tanto en formato digital como físico, incluyendo guías visuales, tutoriales adaptados y materiales explicativos integrados en el propio packaging del producto, con el objetivo de facilitar la adopción y reducir cualquier barrera tecnológica.



Como parte de esta relación inicial, la empresa proporcionará una tarjeta de presentación junto al dispositivo, que permitirá al cliente identificar fácilmente la

marca, acceder a los canales de contacto y soporte, y reforzar la cercanía y profesionalidad de la empresa. Este elemento actúa como punto de conexión directo entre el usuario y la organización.



Otro tipo de relación clave será la atención al cliente continua. Se ofrecerá soporte técnico antes, durante y después de la compra, resolviendo dudas, incidencias o problemas de uso. Este servicio se prestará a través de canales digitales como correo electrónico, chat o plataformas online, garantizando una comunicación eficiente, comprensible y accesible.

Asimismo, la empresa mantendrá una relación activa mediante el envío de una newsletter periódica, destinada a informar a los clientes sobre actualizaciones del dispositivo, mejoras de la inteligencia artificial, nuevas funcionalidades, recomendaciones de uso y novedades relacionadas con la accesibilidad. Esta herramienta permitirá mantener un contacto constante con los usuarios y reforzar la sensación de acompañamiento a largo plazo.

www.signia.com

SignIA



## SignIA: El dispositivo español que está revolucionando la comunicación



En SignIA trabajamos con un objetivo claro: facilitar una comunicación más directa, accesible y natural entre personas usuarias de Lengua de Signos y personas oyentes. Hoy queremos compartir contigo algunas novedades del proyecto y el contexto que refuerza por qué esta solución es necesaria.

### Un contexto que NO podemos ignorar...

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en España hay aproximadamente 1.230.000 personas con discapacidad auditiva. Esta cifra aumenta significativamente con la edad, alcanzando cerca del 36 % en personas mayores de 74 años. Sin embargo, solo el 39 % de las personas afectadas utiliza audífonos, lo que pone de manifiesto que gran parte de este colectivo sigue enfrentándose a barreras de comunicación en su día a día.

### Avances en el dispositivo SignIA

Durante las últimas semanas hemos estado mejorando el sistema de interpretación gestual para aumentar la precisión y fluidez de la traducción en tiempo real. El objetivo es que SignIA responda mejor en conversaciones cotidianas, reduciendo interrupciones y facilitando una comunicación más natural.

### Tu experiencia cuenta

El desarrollo de SignIA se apoya en la experiencia real de las personas que lo utilizan. Si tenés sugerencias, comentarios o situaciones en las que creés que el dispositivo puede mejorar, podés compartirlas respondiendo a este correo. Tu opinión forma parte activa de la evolución del proyecto.



SignIA no es solo un dispositivo tecnológico. Es una apuesta por reducir barreras, mejorar la calidad de vida y avanzar hacia una comunicación más inclusiva y equitativa. Seguiremos trabajando para que la tecnología esté al servicio de las personas y no al revés.

Gracias por confiar en SignIA.

Equipo SignIA.

La empresa también fomentará una relación de confianza y fidelización, basada en la mejora continua del producto. A través de actualizaciones de software y la evolución progresiva del sistema, los clientes percibirán que el dispositivo se adapta a sus necesidades reales y evoluciona con ellos, fortaleciendo el vínculo con la marca.

Además, se promoverá una relación de comunidad y participación activa. Los usuarios podrán aportar sugerencias, opiniones y experiencias que contribuyan a la mejora del producto. Esta retroalimentación será clave para detectar necesidades no cubiertas y para que los clientes se sientan parte del desarrollo y evolución del dispositivo.

En el caso de instituciones, asociaciones o entidades colaboradoras, la relación se basará en la colaboración y cooperación. La empresa trabajará conjuntamente con organizaciones vinculadas a la discapacidad auditiva y del habla para adaptar el producto, formar a los usuarios y ampliar su impacto social.

Por último, la relación con los clientes estará marcada por un compromiso ético y social. La empresa actuará con transparencia en el uso de datos, la comunicación y la toma de decisiones, reforzando una imagen de marca responsable, inclusiva y alineada con los valores de accesibilidad e igualdad.

En conjunto, las relaciones con los clientes no se limitarán a una simple transacción comercial, sino que se basarán en el acompañamiento, la comunicación constante y la construcción de vínculos duraderos, apoyados tanto en canales digitales como en elementos físicos, que aseguren la satisfacción del cliente y el impacto positivo del producto.