

שם החברה:

Streamlined

לוגו החברה:



שם המוצר:

HearMeNow



## 2 הפתרון

הפתרון שלנו הוא אפליקציה אשר מתגרמת בין שפת הסימנים לקול ולהפך.

## 5 חודיות/הצעת ערך

שלנו הוא שתוכנתנו צריך להיעזר רק בטלפון החכם שברשותו, ללא צורך במכשיר חיצוני. בנוסף האפליקציה צריכה להיות מותקנת על המכשיר החכם של כבדי השמיעה והחירשים בלבד, ולא מצריכה התקנה על מכשירים נוספים של הסובבים

## 7 מודל עסקי

המודל העסקי שלנו הוא בעיקר B2C, אך גם נרצה בעתיד לעבוד עם משרדים ממשלתיים (B2G). משתמשים ירכשו מינוי חודשי על מנת להשתמש במוצר (\$10).

## דרכי הפצה וקידום מכירות

על מנת להגיע ללקוחות שלנו, אנו נשתמש במגוון רחב של רשתות חברתיות כגון פייסבוק, אינסטגרם ויוטיוב אשר יאפשרו לנו לשים פרסומות עבור המוצר שלנו.

על מנת שהלקוחות יורידו את האפליקציה, נשתמש כמובן ב-Google Playstore וב-Apple Appstore.

## 2 הפתרון

הפתרון שלנו הוא אפליקציה אשר מתגרמת בין שפת הסימנים לקול ולהפך.

## 3 קהל יעד

קהל היעד שלנו הוא כבדי שמיעה וחירשים ברחבי העולם, אשר נזקקים לדרך קלה יותר לתקשר עם סביבתם.

הגרסה הראשונה של המוצר תפנה לדוברי ASL, שזוהי שפת הסימנים האמריקאית. ולאחר מכן נרחיב את המוצר להודו, אשר נמצאים בה אוכלוסיות כבדי השמיעה הגדולה בעולם.

## 4 מתחרים

עיקריים: RogerVoice, אשר מתמחים בשיחות טלפון Ava, אשר מתמחים בתרגום פנים אל מול פנים

## 6 מודל פיננסי

הרווח הגולמי שלנו כרגע עבור כל לקוח הינו \$9.15, ונקודת האיזון החודשית שלנו היא לאחר חציית 403 לקוחות במנוי שנתי.

## 1 הבעיה

חירשים וקבלי שמיעה מתקשים לתקשר עם הסביבה. שפת האם שלהם היא שפת הסימנים ורוב האוכלוסייה אינה דוברת את השפה הזאת, חוסר את התקשורת מקשה על חירשים וכבדי השמיעה להיות עצמאיים

## 1 הבעיה

חירשים וקבלי שמיעה מתקשים לתקשר עם הסביבה. שפת האם שלהם היא שפת הסימנים ורוב האוכלוסייה אינה דוברת את השפה הזאת, חוסר את התקשורת מקשה על חירשים וכבדי השמיעה להיות עצמאיים

## מודל שיווקי

אנו בעיקר נעבוד עם לקוחות (B2C), אך גם נרצה לעבוד עם משרדים ממשלתיים (B2G) על מנת להגיע להרבה כבדי שמיעה. אנו נפרוץ לשוק עם פרסומות ברשתות חברתיות.