

### Segmentación de mercado:

Nos dirigimos a un segmento de clientes muy específico, ya que se trata de vender el dispositivo a grandes cadenas de hipermercados como pueden ser Alcampo, Carrefour, El Corte Inglés, etc, para ello contaremos con dos comerciales que hablarán idiomas como el inglés y el francés, para poder comunicarse con los empresarios de las cadenas de Carrefour, Auchan y Tesco, y así convencerles de que introduciendo nuestro producto, se distinguirán de su competencia y su público lo verá como una mejora, ya que ayuda y facilita a realizar la compra de manera más rápida y sencilla evitando largas esperas de fila, porque las personas que no dispongan de tiempo o quieren hacer su compra lo más rápido posible acudirán a utilizar este dispositivo, ya que además, serán muy intuitivos y fáciles de usar, de manera que cualquier persona que lo desee pueda ser capaz de utilizarlo sin que tenga ningún tipo de problema.

También deben tener en cuenta que, comprando nuestro dispositivo, ayudan al medio ambiente, ya que, al finalizar la compra, el ticket de compra se generará automáticamente en la app del supermercado donde el cliente podrá visualizarlo siempre que lo desee, de esta forma se evitará el consumo masivo de papel cuando realizamos cualquier compra.

Además, está pensado para que el dispositivo se coloque en lugares estratégicos como puede ser la entrada al hipermercado, para que se facilite su accesibilidad a la hora de que el cliente no tenga que esperar si quiere hacer uso de este.