

PROPOSICIÓN DE VALOR

Una vez definido nuestro proyecto, tenemos que conseguir que los clientes escojan nuestro producto. De esto se trata la proposición de valor. Es la razón por la que los consumidores decidirán elegir el producto que ofrece nuestra empresa y no otro debido a diferentes motivos.

Uno de los principales puntos fuertes de nuestro producto es que se trata de un servicio nuevo e innovador que no está disponible en el mercado actual. Es una de las mejores opciones para aquellas personas que no dispongan de suficiente tiempo para realizar la compra de una manera convencional. Para ello cuenta con diferentes facilidades que permiten realizar la compra con mayor rapidez y sobre todo a la hora de pagar.

Por otro lado, nos permite cierta comodidad a la hora de buscar los productos, a diferencia del carro simple con el cual se pierde mucho tiempo buscando los productos que deseas adquirir.

Nuestro carro inteligente es una buena opción para las personas discapacitadas, de esta manera, estas podrán acudir al supermercado sin necesidad de ir con acompañante, porque nuestro producto les facilitará la acción de comprar.