



CARRYIQ+

PROPOSICIÓN DE VALOR: CARRYIQ+

1. IDEA DE PROYECTO:

CARRYIQ+, es un proyecto innovador que busca transformar la experiencia de compra con un carro inteligente, dirigido a grandes empresas y comercios nacionales e internacionales. Este carro incorpora inteligencia artificial (IA), pantallas interactivas y sensores avanzados que ofrecen una experiencia personalizada y funcional para los clientes.

OBJETIVOS:

- Mejorar la experiencia del cliente al proporcionar información detallada sobre los productos en tiempo real.
- Incrementar la eficiencia de los comercios con un sistema actualizado mediante actualizaciones de software.
- Fomentar la fidelidad de los consumidores mediante promociones personalizadas, descuentos y un registro de compras, mediante nuestra App.
- Expandir la presencia del producto a mercados internacionales del sector.

2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

CARACTERÍSTICAS:

- Pantalla táctil visible y personalizable: Muestra en tiempo real los productos añadidos al carro, precios acumulados, descuentos aplicados y alertas sobre alérgenos e intolerancias (gluten, lactosa, etc.).
- Sensores inteligentes: Detectan automáticamente los productos colocados en el carro, calculando el coste total y destacando promociones o posibles incompatibilidades (alérgenos).
- Integración con una aplicación móvil: Permite a los usuarios revisar sus compras anteriores, acceder a descuentos exclusivos y recibir recomendaciones personalizadas basadas en su historial de compra.
- Capacidad de actualización: Gracias al uso de software, las funcionalidades del carro pueden ampliarse con nuevas actualizaciones.
- Optimización para los comercios: Los datos recopilados por CARRYIQ+ permiten a los comercios obtener insights sobre patrones de compra, gestionar inventarios en tiempo real y mejorar la experiencia del cliente.

PROCESO PRODUCTIVO:

1. Diseño del hardware: Incorporación de pantalla, sensores, batería recargable y materiales robustos para garantizar durabilidad.
2. Desarrollo del software: Creación de un sistema operativo basado en IA que permita la integración de actualizaciones y aplicaciones personalizadas.
3. Montaje y ensamblaje: Fabricación en serie con controles de calidad para asegurar el correcto funcionamiento de cada unidad.

PROTOTIPO:



3. ANÁLISIS DEL MERCADO Y DE LA COMPETENCIA:

Clientes potenciales:

- Grandes superficies comerciales (hipermercados y supermercados).
- Empresas con interés en inversión en tecnología innovadora.
- Consumidores interesados en experiencias de compra rápidas y personalizadas.

Tendencias del mercado:

- Incremento en el uso de tecnologías inteligentes en el sector.
- Demanda creciente por parte de consumidores de información sobre alérgenos, precios y promociones.
- Competencia con soluciones tradicionales como escáneres automáticos o cajas de autopago.

Competencia directa:

- Carros tecnológicos de empresas como Caper AI , Amazon y Shopic.
- Diferenciación: CARRYIQ+ se distingue por su interfaz más intuitiva, la capacidad de personalización del software y su integración con aplicaciones móviles avanzadas.

4. PLAN DE MARKETING

ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN:

-Segmentación de mercado: Dirigido a grandes cadenas de supermercados e hipermercados.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

- Venta directa a empresas mediante acuerdos.
- Participación en ferias tecnológicas y eventos del sector.
- Colaboraciones con startups tecnológicas para la promoción del producto.

TÁCTICAS PROMOCIONALES:

- Lanzamiento inicial con demostraciones en supermercados.
- Campañas digitales dirigidas al sector empresarial, destacando los beneficios del carro.
- Ofertas de suscripción para actualizaciones del software, garantizando ingresos recurrentes.

5. Recursos Humanos Necesarios

PERFIL DE TRABAJADORES:

- Ingenieros de hardware y software: Desarrollo y mantenimiento de los componentes tecnológicos.
- Especialistas en IA: Optimización de los algoritmos para el reconocimiento de productos y análisis de datos.
- Equipo de ventas y marketing: Enfocados en la expansión y comercialización del producto.
- Técnicos de soporte: Atención postventa y resolución de incidencias técnicas.

Selección y retribución:

- Proceso de selección basado en entrevistas técnicas y evaluaciones prácticas.
- Retribución competitiva con beneficios adicionales como formación continua y participación en el desarrollo del producto.

