

SEGMENTACIÓN DE MERCADO: CARRYIQ+

CARRYIQ+ tiene dos tipos de clientes principales:

TIPOS DE CLIENTES

Empresas y Comercios:

- Grandes superficies como supermercados, hipermercados y cadenas de retail que quieren mejorar la experiencia de compra de sus clientes y, al mismo tiempo, optimizar sus operaciones internas.
- Empresas que buscan destacar en el mercado ofreciendo una experiencia innovadora y personalizada a sus consumidores.

Consumidores Finales:

- Las personas que van a usar directamente el carro inteligente. Se trata de compradores que buscan comodidad, rapidez y soluciones tecnológicas que les hagan la vida más fácil.

CARACTERÍSTICAS DE CLIENTES

EMPRESAS Y COMERCIOS:

- Tamaño y perfil:
 - Grandes cadenas de retail con múltiples tiendas y mucho movimiento de clientes. También medianos negocios que quieren apostar por la tecnología para diferenciarse.
- Se necesita:
 - Agilizar procesos: Reducir las filas, mejorar la gestión del inventario y hacer que las compras sean más rápidas y fáciles para sus clientes.
 - Fidelizar a sus clientes: Crear una experiencia única que haga que los consumidores prefieran nuestro producto.
 - Saber más sobre clientes: Aprovechar los datos que genera CARRYIQ+ para entender mejor lo que compran y lo que buscan, y así tomar decisiones más inteligentes.

CONSUMIDORES FINALES:

·Quiénes son:

- Personas que hacen la compra para sus hogares, principalmente entre 25 y 55 años.
- Tienen un nivel adquisitivo medio o medio-alto, y prefieren comprar en supermercados y cadenas conocidas.

·Qué buscan:

- Comodidad y rapidez: Quieren que su experiencia de compra sea lo más sencilla posible. Les gusta que el carro les calcule automáticamente el total de sus productos, les muestre descuentos y les avise de posibles alergias o intolerancias.
- Información clara: Valorán que los precios y promociones sean fáciles de entender y estén siempre actualizados.
- Personalización: Les interesa que el carro y la app conectada les den recomendaciones útiles basadas en sus compras anteriores. Como , sugerencias de productos que podrían necesitar o descuentos personalizados.

TIPO DE MERCADO:

MERCADO SEGMENTADO:

- Nos enfocamos en empresas que tienen características y necesidades comunes, como mejorar la experiencia de sus clientes y ser más eficientes.

MERCADO MULTILATERAL:

- Aquí conectamos a los consumidores finales con las empresas (comercios) a través de nuestra tecnología. Ambos se benefician: los consumidores tienen una mejor experiencia de compra, y los comercios aumentan sus ventas y fidelizan a sus clientes.

CARRYIQ+ tiene un cliente bien definido: grandes empresas del sector retail y los consumidores finales que compran en esas tiendas. Los comercios buscan innovación, eficiencia y una mejor relación con sus clientes, mientras que los compradores valoran la comodidad, la rapidez y la personalización. Esto nos permite crear soluciones específicas para cada uno y maximizar el impacto del producto.