

1. Canales de Venta y Distribución

- ✓ **Supermercados y tiendas de autoservicio** – Venta directa a cadenas de supermercados para que implementen el sistema en sus tiendas.
- ✓ **Tiendas de conveniencia** – Ideal para pequeños comercios que buscan agilizar la compra.
- ✓ **E-commerce y venta directa** – Un modelo donde el cliente (supermercado o tienda) compra el dispositivo a través de una tienda online o plataforma B2B.

2. Canales de Monetización

- 💰 **Venta de hardware** – Comercialización de los lectores de códigos de barras y los sistemas de integración con los carritos.
- 💰 **Suscripción o licencia de software** – Cobro mensual o anual por el uso de la plataforma de gestión de productos y sincronización con cajas registradoras.
- 💰 **Publicidad y promociones** – Posibilidad de ofrecer descuentos o anuncios en la pantalla del lector basados en el historial de compra del cliente.

3. Canales de Marketing y Adquisición de Clientes

- 📣 **Ferias y eventos del sector retail** – Presentar la tecnología en exposiciones dirigidas a supermercados y minoristas.
- 📣 **Colaboraciones con supermercados** – Pruebas piloto en tiendas para demostrar la eficiencia del sistema.
- 📣 **Marketing digital** – Página web, LinkedIn, y campañas en redes sociales dirigidas a ejecutivos de supermercados y retailers.