BROGGINI CONSULTING
MILANO-MADRID-SAO PAULO

Análisis Estratégico del Mercado de Dispositivos para Automatización de la Gestión de Efectivo en el Punto de Venta

- **Antecedente**: **Un Grupo Industrial Nacional**, como parte de su estrategia de diversificación, planteó la necesidad de incorporar una línea de negocio enfocada a la automatización de la gestión del efectivo en el punto de venta

- **Proyecto**: BCS llevó a cabo un análisis de los segmentos objetivos en el mercado español definiendo las características del producto final
  - Realizó un análisis del mercado de terminales de punto de venta (Retail, Restauración…)
  - Realizó un benchmark a nivel internacional del mercado de dispositivos de automatización de efectivo existentes
  - Identificó las necesidades de producto por segmento de mercado
  - Dimensionó el mercado potencial de dispositivos para la automatización de la gestión de efectivo
  - Recomendó las mejores opciones para la comercialización en el mercado español (prescriptores, distribuidores, alianzas…)
  - Realizó una definición de las características (funcionalidades, precio...) del producto por segmento
  - Formuló un Plan de Negocio sobre el cual poder valorar el atractivo de la inversión

- **Resultado**: El cliente decidió establecer una alianza estratégica con un fabricante asiático para el desarrollo y comercialización de la solución en España utilizando la estrategia desarrollada por BCS





