Cliente que compra de manera remota	Cliente que compra gran cantidad de un solo producto de limpieza	Cliente que desea comprar productos para el uso mensual de limpieza de su hogar.	Cliente que tiene un	Cliente que solamente	Cliente que trabaja y tiene		
dificulta el sistema de	desea realizar u compras de manera p	liente con na necesidad e un roducto ásico	negocio de carwash	compra útiles escolares	tiempo limitado		
			Emprendedores	Mayoristas.			
Persona fuera de los canales de distribución actual.  Persona que no es muy buena con el manejo de la tecnología	es experta en	Persona que compra un gran volumen de productos.	Secretarías/os.	Servicio al Cliente.	Gerente General.	Vendedores.	Desarrolla dores.

En la empresa Prodin, se han identificado problemas como: la poca presencia en el mercado, los métodos arcaicos para la venta de productos, ya que sin ella no pueden seguir creciendo y se quedan atrás en comparación con la competencia. Por lo que nos hemos planteado el objetivo de introducir a la entidad Prodin a este mundo digital y que hoy en día te facilita el crecimiento en el mercado para ello, como grupo nos hemos propuesto hacer un sistema de ventas en línea como solución a una falta de presencia en el mercado digital y así la empresa logre pasar al siguiente nivel.



























































































