



ACTIVIDADES CLAVE

En nuestra empresa, nuestra acción será distribuir máquinas expendedoras por sitios estratégicos. Y en nuestro caso, nosotros mismos nos vamos a ocupar de hacer el trabajo. No vamos a contratar a nadie para ello. Creemos que contratar a una persona desde el comienzo de nuestro proyecto, supone mucho dinero. Así que llevaremos nosotros mismo toda la distribución.

En caso de que la empresa vaya mejorando la clientela o que vaya dando más ganancias podremos contratar a un reponedor que reponga las máquinas una vez al día o una vez cada sea necesario (Según demanda). En este caso, el contratado tendría un instructor durante un periodo de pruebas para saber si de verdad podemos contratarlo o no, en caso de que no funcionase se podría contratar a otra persona. También podremos contratar a un contable que lleve las cantidades de los productos para que nadie pueda llevarse un producto a casa y nunca falten.

En nuestro caso, no existe ningún tipo de fabricación para nuestro producto. Nosotros vamos a comprar o alquilar máquinas expendedoras para distribuir las. Y en el caso de los productos, hablaremos con las empresas distribuidoras para que nos traigan el producto que necesitemos.

Unos de los principales problemas que puede tener nuestra máquina es que deje de funcionar o que se acaben las provisiones antes de tiempo, para anteponerse a esos problemas podemos instalar una cámara que vigile nuestra máquina 24h o también, dentro de las máquinas poner unos sensores para que nos avisen a nuestra central en caso de que algo vaya mal o se haya acabado un producto. Con esto, conseguiremos arreglar el problema lo antes posible ya que tendríamos visión a todas horas.





- Lista de productos:
 - Mecheros, Papel, Filtros
 - Condones, lubricantes
 - Agua-Coca Cola-Fanta Naranja/Limón, Bebidas energéticas
 - Sandwiches
 - Hielo
 - Snacks (Kitkat, milka, Tuc...)
 - Pipas
 - Patatas de todo tipo (Cheetos, patatas de diferentes sabores, Doritos...)
 - Auriculares
 - Comida caliente
 - Bebidas calientes
 - Gominolas
 - Mascarillas, Gel desinfectante, Guantes

Las máquinas serán repuestas por nosotros inicialmente para ir viendo el progreso de las máquinas, ya que si nosotros mismos no sabemos cuándo necesitamos reponer las máquinas, no se podrá contratar a nadie. Una vez veamos el avance de las máquinas y veamos cada cuánto tiempo se podría reponer, podremos contratar a un reponedor que haga la ruta.

Uno de los problemas iniciales sería quedarnos sin productos mucho antes de lo esperado y dejar a los clientes sin su producto preferido. La solución ante ese problema es poner sensores en las zonas de cada producto para poder saber cuando se está vaciando, una vez ese sensor avise de que la máquina se está vaciando, cualquier reponedor deberá ir a reponer esa zona o esa máquina aprovechando para llevar los demás productos para reponer también.

Otro de los problemas sería que la máquina se estropeará y dejará la máquina inoperativa, ya que eso supondría no facturar dinero en esa máquina. Gracias al leasing existe la opción de tener las máquinas alquiladas, así conseguiremos que si la máquina se estropea tengamos otra máquina operativa el mismo día. También, si las máquinas cumplen con los requisitos de la empresa, tenemos la posibilidad de adquirirlas al finalizar el contrato.

A la hora de reponer, iniciaremos reponiendo las máquinas nosotros mismos. Ya que necesitamos saber cómo va a ir la venta del producto. Al ver que existe una venta productiva, iniciaremos a contratar reponedores.