



ACCIONES BÁSICAS

El cliente viene a nosotros gracias a nuestros canales anteriormente mencionados, entonces hablamos con él y llegamos a un acuerdo. Decidiendo así lo que él quiere instalar en su contenedor de basura.

Proceso de venta: Hablaremos con el cliente directamente donde elegirá el producto que quiere comprar ya sea estándar o personalizado.

ESTÁNDAR

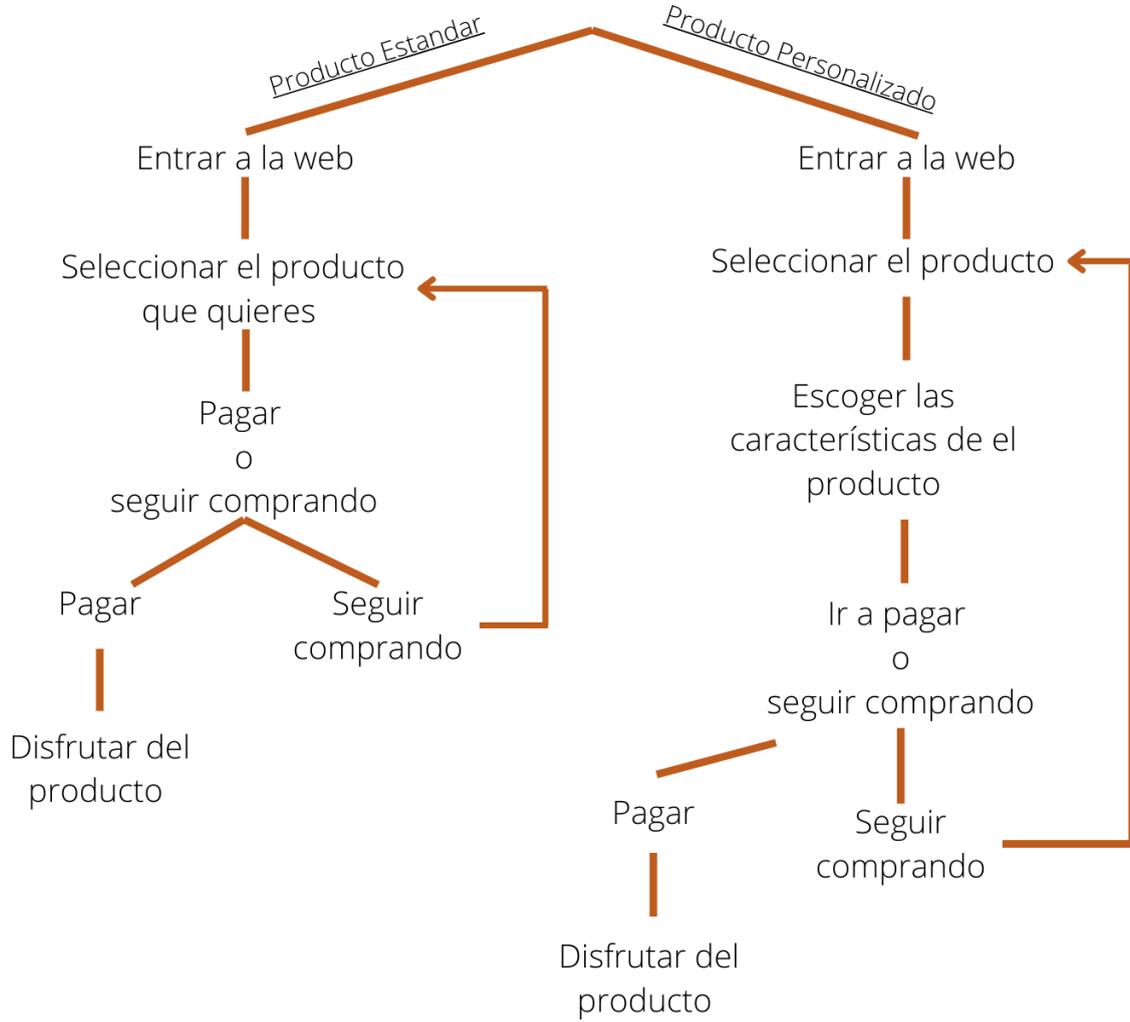
- Una vez seleccionado, hay dos opciones;
 1. Pagar directamente una vez seleccionado el producto estándar.
 2. Seguir comprando y añadir otro producto y luego finalizar.
- Si decide finalizar la compra, se le habilitará un apartado donde tenga que poner:
 - Correo electrónico.
 - Nombre y apellido de la persona.
 - DNI.
 - La dirección donde quiera recibir el paquete.
 - Código postal
 - Número de teléfono

PERSONALIZADO

- Una vez seleccionado el producto, aparecerá la opción de quitar o sumar cosas del producto.
- Seguir comprando y añadir producto y luego finalizar.
- Si decide finalizar la compra, se le habilitará un apartado donde tenga que poner:
 - Correo electrónico.
 - Nombre y apellido de la persona.
 - DNI.
 - La dirección donde quiera recibir el paquete.
 - Código postal
 - Número de teléfono



Proceso de compra





PROCESO DE PRODUCCIÓN

Proceso de producción



Tiempo requerido 1h y 09 minutos por persona

Producción en cadena 45 minutos

El cliente elegirá la basura en nuestra página web.

El contenedor principal se hará de plástico, si las medidas dadas por el cliente son pequeñas, aunque al principio se le hará un encargo a un proveedor para que haga el contenedor en base a nuestras exigencias.

Cuando estos productos lleguen a nuestros talleres, cogemos los contenedores y haremos los cortes y agujeros necesarios según el plano a la basura y les instalamos los sensores de movimiento, la báscula, la pantalla, el motor y el cerebro que lo controlara todo.

Una vez finalizado esto, nuestro producto estará listo para embalar, aunque antes de esto es necesario poner a prueba el producto para saber qué este funciona perfectamente.

Un problema que puede tener nuestra empresa es que nuestro producto no es algo que se compre con frecuencia, es decir, cuando una persona compra una basura esta le dura varios años.

Para solucionar este problema, vamos a complementar otro producto, bolsas de basura.

Vamos a vender tanto bolsas (de plástico y bolsas de papel reciclado).

Con esto conseguiremos que nuestros productos se vendan más frecuentemente ya que las bolsas de basura se gastan antes y tienen más demanda. Por último nos quedaría poner una garantía o mantenimiento del producto que se pagaría mensual o anualmente(esta última algo más barato que si se compra la mensual en 12 meses, por marketing) para seguir generando ganancias fijas.