

## **Actividades clave**

Para que nuestra empresa se pueda desenvolver de la mejor manera posible, debemos escoger productos a granel (no perecederos) los cuales serán colocados en el autobús de tal manera que los clientes decidan cual es la cantidad de producto que desean comprar para poder cumplir sus necesidades básicas.

De la misma manera, nuestra empresa deberá de tener un lugar donde los clientes puedan apuntar algún alimento o algún producto que necesite para que el siguiente día de reparto, ya que por los motivos que sea no ha sido posible poder entregárselo cuando se debía; para que el cliente pueda estar lo mayor satisfecho posible con el cumplimiento de sus necesidades.

Para mejorar las ventas y que este negocio tenga más éxito, existirá un día a la semana (viernes), el cual mediante nuestras redes sociales y App de el SuperBus se hará girar una ruleta virtual que contendrá 10 productos de los más caros y demandados del mercado (la ruleta se girara el día anterior) haciendo de esta manera que el producto escogido se rebaje a la mitad de precio par poder conseguir una cantidad de clientes de mayor nivel (aunque de la misma manera, para aquellas personas mayores que no disponen de tan altas tecnologías, la empresa enviará unos folletos el día antes que se depositaran en el ayuntamiento para que más tarde el cartero haga un reparto por todos los buzones).

La App ya mencionada se podrá utilizar tanto en dispositivos IOS como en dispositivos Android, y de la misma manera esta contendrá todo nuestro catálogo de productos, buzón de sugerencias y hasta un localizador del autobús para saber el tiempo estimado de llegada a las localizaciones.