

# **1. Elabora un plan de producción**

## **¿Cuántos clientes entran al día, semana o mes?**

Tenemos un total de 10 habitaciones. Los servicios pueden ir desde alquilar una habitación durante 30 minutos hasta 2 horas. Tomando una media de 1 hora por cliente, y teniendo en cuenta las 16 horas que queremos estar abiertos, eso da que en un día perfecto entraron 160 personas. Esto lo multiplicamos por los 6 días a la semana, dando 960 clientes. Que si volvemos a multiplicar esta vez por las 4 semanas del mes da un total de 3840 de consumidores de nuestro servicio al mes.

Esto es un caso completamente perfecto e irreal. Para que el negocio sea rentable y se mantenga con número más realista calculamos que deberían entrar unas 100 personas por día, lo que daría un total de 600 a la semana y 2400 al mes. Esto serían unos números más realista a lo que queremos, tirando hacia arriba o hacia abajo dependiendo de lo bueno o malo que sea el mes.

## **¿Qué tareas hay que realizar? ¿Cómo se van a realizar? ¿Quiénes la realizan?**

Debe haber siempre alguien en recepción para atender problemas, y aunque este no debe estar a la vista y el usuario deberá ser quien le llame, establecer el contacto será sencillo. Esto es para que los clientes que entren y así lo deseen, tengan el mínimo contacto humano posible.

También se debe realizar trabajo de limpieza cada vez que un cliente abandone su habitación. De esto se encargará el equipo de limpieza. Entrando cada vez que se deje una habitación libre y preparándose para el siguiente cliente.

La seguridad es importante y un guardia de seguridad debe estar atento para controlar el mal uso de las instalaciones, además de encargarse de interactuar con los clientes automáticos.

## **¿Qué medios materiales serán necesarios?**

Las habitaciones deben estar insonorizadas, además, cada una debe contar con un gran surtido de objetos para la relajación y diversión del usuario. Pantalla con música, juguetes antiestrés, pañuelos o sillones cómodos son algunos de los materiales. También hay que tener en cuenta el sistema de seguridad como cámaras o timbres.

Por último, remarcar un surtido de varias máquinas expendedoras de dulces, bebidas y material promocional de la empresa.

# **2. Valora los criterios para seleccionar a los proveedores.**

Nuestros proveedores principales deben ser divididos en dos partes. Un proveedor de juguetes antiestrés o mobiliario por un lado, y un proveedor de comida y dulces por otro.

**Precio:** El precio debería tirar por lo bajo en el tema de golosinas y medio en el de mobiliario y juguetes.

**Calidad:** No es necesario que los dulces sean de la mayor calidad. No somos una tienda especializada en alimentación, simplemente usamos un momento donde el cliente recién desahogado es más recíproco a comprar dulces. El mobiliario y juguetes por otro lado van a ser usados durante bastante tiempo, por lo que recomendaría priorizar la calidad en este caso en concreto.

**Descuentos:** El descuento que más nos interesa está en los juguetes y mobiliario. Colaborar con alguna empresa de juguetes antiestrés o mobiliario para mostrar la marca en nuestro negocio podría ser una gran colaboración que nos beneficie tanto a nosotros como al proveedor.

**Condiciones de pago (plazos):** El pago a plazos es recomendable, cálculo de un pago a 2 años sería suficiente para todo en el tema de insonorización, lugar, muebles y juguetes. Esto claro sin contar las golosinas y demás productos de las máquinas expendedoras, que sí pagaremos directamente.

**Plazo de entrega (rapidez):** En lo que respecta a las golosinas queremos las máquinas relativamente llenas. Que el cliente salga y vea una máquina expendedora vacía sería algo malo en nuestro caso, así que la rapidez en el productor de dulces debe ser algo muy a tener en cuenta.

### **3. Conocer la gestión de pedidos bajo demanda y mantenimiento de stock de seguridad.**

En esta parte poco podemos hablar. Lo que sí que tenemos que estar atentos del stock en las máquinas expendedoras. Habrá que vigilarlas con moderación, el estar vacías es una mala visión de nuestro negocio. Diría que cuando estemos entre un 20 y 50% de las existencias pidamos un nuevo surtido, según el movimiento del producto.