

# SOCIEDADES CLAVE

Lo primero que haremos será establecer alianzas con otras empresas, con el fin de optimizar el modelo de negocio. Con ello, pensamos en reducir costes negociando, por ejemplo, con una empresa de componentes electrónicos, que nos suministrase los sensores que, posteriormente, montaríamos y colocaríamos en la manta, y que harán posible recopilar y detectar la información necesaria que se mostrará en la aplicación móvil, la cual el cliente deberá tener instalada en su dispositivo y, así, evitar tener que invertir tanto en la infraestructura como en el desarrollo, y, de este modo, en la producción de dichos componentes electrónicos.

Por otra parte, también pensamos en la subcontratación de un informático, que se encargará tanto de crear y mantener una página web, con la que daremos soporte al cliente a la hora de elegir nuestro producto, como de la aplicación móvil necesaria para que el cliente obtenga la información. Para reducir la inversión inicial, se decide contar sólo con los recursos informáticos propios de una de las socias, la cual lo hará hasta que el volumen del negocio requiera la contratación de una sexta persona que se encargue de ello en exclusiva. Por último, contaremos con una empresa que nos proporcionará las mantas, al igual que hicimos con la empresa de componentes electrónicos, y así centrarnos única y exclusivamente en el montaje de nuestro producto, al contar de forma directa con la materia prima necesaria y tan sólo tener que dedicarnos a desarrollar nuestra idea. Es importante tener en cuenta a la hora de elegir el proveedor la calidad en la composición de la manta. Esta debe ser cien por cien natural, con un tacto muy suave y agradable y con muy poco peso para garantizar el confort del bebé.

Con el fin de reducir riesgos, contaremos con una empresa que nos proporcione los componentes electrónicos necesarios y así evitar una posible incertidumbre que pudiera suponer el que fuéramos nosotros mismos los que fabricásemos dichos componentes y sufriéramos la falta de alguno de ellos, con las consecuencias que nos supondría, (como parar la producción), ya que, contando con una empresa externa, si se diera el caso, bastaría con buscar otra empresa alternativa. A su vez, conseguimos un menor riesgo económico, puesto que no repercutiría en ningún momento en nuestra empresa el coste de cambiar de proveedor, y con ello mantendríamos el ritmo de producción necesario para que la disponibilidad de nuestro producto no se vea afectada en momento alguno. Esto nos vale también para la empresa suministradora de mantas, con la que podríamos llegar a un convenio o acuerdo para la ampliación o expansión del negocio. Imprescindible, en ambos casos, es la calidad y la confianza que nos transmita la empresa que nos suministre los recursos necesarios.

Al contar con empresas externas para la obtención de la materia prima necesaria para llevar a cabo nuestra idea, no sólo conseguimos el ahorro proveniente de la

producción de dicha materia prima, sino que además siempre podremos estar en plena disposición de seguir abaratando costes, estando pendiente de los precios de mercado sobre nuestra materia prima y poder así cambiar de proveedor si lo consideráramos necesario.

Todo esto tendría como resultado la obtención de unas mejores condiciones en la producción de nuestro producto, ya que contaríamos con una buena y clara organización, así como de mayores garantías de conseguir un reconocido éxito durante todo el proceso de fabricación y elaboración de las mantas, con la consiguiente repercusión positiva en las ventas.

Otra opción que se ha contemplado es la de una posible actuación a nivel centros de salud con servicios de pediatría y grandes farmacias. Sería interesante visitar estos centros para presentar nuestro producto para que este, a su vez, pueda ser ofertado en los casos en los que los profesionales consideren necesarios por su particular utilidad. Se solicitaría permiso para dejar, en estos centros, folletos informativos a la vista de los clientes o pacientes.