

## **8. ALIANZAS CLAVE**

### **8.1. Especificar cuáles son los agentes, actores o socios claves para llevar a cabo el proyecto**

Partiremos de una alianza clave donde cada uno aportaremos un recurso clave que nos permitirá un reparto de tareas más eficaz.

Dos socios se encargarán de la gestión administrativa, de la contabilidad de la empresa y de los pedidos tanto de la tienda online como la de los comercios

Otros dos socios desempeñarán las labores comerciales y relaciones públicas

Otro socio junto con un ingeniero de telecomunicaciones que contrataremos, desarrollarán el diseño del producto y se encargarán del departamento técnico y del soporte de la plataforma web y aplicación para teléfonos móviles.

También estableceremos alianzas con otras empresas, las más importantes son:

En primer lugar estableceríamos una alianza con una empresa de montaje especializada, debido a nuestra falta de recursos para su producción. Ésta se encargará del proceso productivo, así evitaríamos tener que realizar una inversión en instalaciones, maquinaria, personal, etc. disminuyendo así nuestro riesgo económico.

En segundo lugar estableceríamos alianzas con farmacias, ópticas, ortopedias... que recomendarían nuestro producto a personas con problemas de visión. Al igual con asociaciones de personas ciegas como ONCE, ACIC, APASCIDE, etc.

Y el último socio clave sería una agencia de transporte que se encargará de la distribución del producto.

## **8.2. Establecer con claridad cuáles el papel o rol de cada agente o actor y priorizar su importancia**

Por orden de importancia, nuestros socios claves serían:

- Para poder llevar a cabo nuestro proyecto, constituiremos una sociedad limitada entre los cinco socios. Contaremos con un ingeniero en telecomunicaciones para realizar actividades relacionadas con el diseño y la parte técnica
- Nuestra segunda alianza la estableceremos con la empresa de montaje que nos va a fabricar el producto.
- También mantendremos relaciones con todas las asociaciones de personas con problemas de visión, para explicarles en qué consiste nuestro proyecto y así lo puedan transmitir a sus asociados. Esta relación también debe fluir en sentido contrario, es decir, estas personas nos trasladarán todas las necesidades que tengan para poder ir mejorando nuestro producto.
- En cuarto lugar, estableceríamos relaciones comerciales con ópticas, farmacias, ortopedias y todo establecimiento que ofrezca este tipo de productos, para que vendan nuestro bastón.
- Contrataremos a una agencia de transporte para que distribuya la mercancía hasta el cliente final.
- Por último estableceremos alianzas también con otros agentes como por ejemplo con:
  - Bancos para abrir una cuenta corriente...
  - Dueño del local donde nos vamos a establecer
  - Suministradores de energía, teléfono, agua
  - Proveedores de material de oficina, mobiliario...