

VIII. Socios clave

Aunque **Inköp** esté planteada como una empresa completamente independiente, desde el equipo se es consciente de la dificultad de prosperar comercialmente sin la búsqueda de alianzas estratégicas con empresas de más calado en el mercado del que, de inicio, tendría **Inköp**.

Bajo estos parámetros clave para la pronta expansión de nuestro negocio hemos concluido la necesidad de apostar por acuerdos tanto con **empresas del sector de la fabricación de hardware**, dispositivos electrónicos, recurso clave en nuestro proyecto; como con **cadena de grandes superficies comerciales**, que, aun siendo nuestros clientes, se comportarían como socios al aceptar la cesión de los carritos para la instalación de **Inköp**, por ejemplo.



Siguiendo los principios de **Responsabilidad Social Corporativa (RSC)** que pensamos tenemos el deber de seguir, creemos que habríamos de convenir nuestras alianzas clave con **empresas nacionales, regionales o que generen gran cantidad de puestos de empleo**, para impulsar el desarrollo del entramado social pertinente que en pequeña medida nos pueda corresponder.

1. Empresa del sector de fabricación de hardware.

Con todo esto, se nos plantea **Wolder** como socio clave para desarrollar nuestra idea. El grupo **Wolder** está consolidado en el mercado, con unas ventas de 40.000 tabletas y **500.000 dispositivos electrónicos totales en el año 2014**; y durante sus veinte años de historia ha mantenido su sede en la localidad de **Barros, Los Corrales de Buelna**, aquí en Cantabria, dando hoy en día trabajo a **150 personas**.



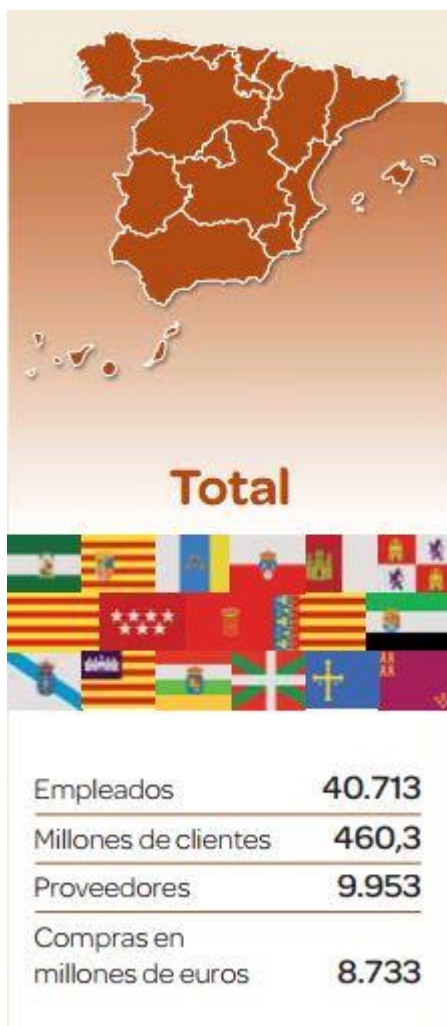
Creemos que se ajusta a nuestras exigencias como socio clave por el hecho de tener una cuota de mercado asentada que podría verse atraída a **Inköp** a causa de una colaboración comercial. Además, ofrece tabletas de las prestaciones requeridas por **Inköp** a precios bajos, casi fuera de mercado, como la miTab One de 7 pulgadas y 1GB de memoria RAM por 55€, modelo elegido por nuestra empresa para instalar en los carros.

2. Cadena de grandes superficies comerciales.

El cliente y socio perfecto se nos plantea en la cadena de supermercados **Carrefour**. A los números nos remitimos: cuenta con **1173 supermercados en España**, cuya **facturación anual es de 8.733 millones de euros**. En Cantabria emplea a **825 personas**.



Los supermercados de las características de Carrefour cuentan con unos 1100 carros de compra, por lo que estamos hablando de un **mercado potencial de 1.291.200 carritos**. El análisis del mercado lo encontraremos más desarrollado en apartados posteriores.



Por tanto, **Carrefour**, como cliente, se comprometería a la cesión de una fracción de sus carros que ellos estimasen oportuna, además de bases de datos de sus establecimientos, convirtiéndose en un **socio clave** para la implantación de nuestro negocio en el mercado.