



8. ALIANZAS CLAVE

Partiendo de la idea de que queremos ir creciendo con paso firme y de manera controlada deberemos dedicar todos nuestros esfuerzos y recursos a realizar aquellas tareas que añadan valor, mejoren o amplíen nuestro servicio. Para ello, consideramos importante ir forjando relaciones con diferentes agentes que nos permitan, por un lado, adquirir recursos, experiencias y conocimientos así como nuevos clientes, y por otro, dedicar nuestro tiempo a las tareas que consideramos vitales para la implantación y desarrollo del producto-servicio.

Estableceremos diferentes tipos de alianzas:

- La alianza clave y más importante que debemos realizar es la de los propios socios, aportando cada uno sus recursos y saber hacer para un mejor reparto de tareas.
- Alianza o relación duradera con clientes y usuarios de la APP.

Estableceremos relaciones de fidelidad con nuestros clientes mediante los contactos y el seguimiento virtual de sus ofertas y resultados de las mismas. Negociaremos con algunos de ellos para que nos permitan colocar los códigos QR en su local a cambio de:

- descuento en las tarifas
- posicionamiento en las ofertas de los usuarios que accedan a través de su local

Buscaremos alianzas con organizaciones con intereses comunes:

- Alianzas con Entidades o Asociaciones de comerciantes para la obtención de información sobre preferencias y coyuntura temporal de los comercios de cada zona de cara a poder ajustar mejor nuestras ofertas al mercado. En concreto hemos tenido contacto con la ADL de santander y COERCAN.
- Relación con administradores de fincas urbanas, juntas vecinales y presidentes de comunidades para promocionar el uso de la APP y del código QR situado en cada portal.

Por otro lado, también es importante constituir un sistema de socios comerciales para la viabilidad del proyecto, estas relaciones se especifican a continuación según su grado de importancia:

Relaciones críticas:

- Encontrar una buena inversión a través de un crédito en Caixa Bank consideramos que será un punto clave, ya no solo por el factor inversión sino por el Know How que nos puede aportar.
- Empresa de software creadora de la aplicación: Puesto que la aplicación va a ser algo en constante actualización es importante buscar una empresa de programación que nos garantice solvencia técnica y cumpla los plazos de entrega y las especificaciones encargadas. El comienzo del proyecto depende de disponer de una aplicación completamente operativa a través del código QR en los portales de cada zona.

Relaciones menos críticas:

- Los pequeños comerciantes donde van a ofrecer las ofertas: obviamente los pequeños comerciantes también son una parte importante.