



# IMP

## WARMING BODY

### CONTACTO

---

Irene Bartolomé Soler  
Matías Alonso Fernández  
Michelle Yacoub  
Paula Camacho Morales

### SOCIEDADES CLAVE

---

14 de noviembre de 2017

Estimados leyendes:

Describiremos la red de proveedores, socios, colaboradores, que hacen que el modelo de negocio funcione. Se dividen en cuatro puntos diferentes.

No puede pensarse nunca a la empresa como autosuficiente, sino inmersa en una gran red de contactos que le permiten optimizar su propuesta de valor y tener éxito en el mercado: inversores, proveedores estratégicos, organismos de control, alianzas comerciales.

1. Inversores y compradores
2. Proveedores estratégicos (para asegurar el suministro)
3. Organismos de control (alianzas para el desarrollo del nuevo negocio)
4. Alianzas comerciales y estratégicas (entre no-competidores y competidores)

Atentamente,

IMP



CORREO ELECTRÓNICO



NOMBRE DE USUARIO DE  
TWITTER



TELÉFONO



DIRECCIÓN URL DE  
LINKEDIN