

Nuestra empresa se dedica a distribuir mercancías a domicilio, y así satisfacer las necesidades de un perfil concreto de cliente.

Una empresa de mensajería, como es obvio, para que prospere debe tener tres factores principales:

- Cliente/ Consumidor
- La mercancía en sí (el pedido)
- El productor de lo que se va a transportar.(empresas como Amazon o como AliExpress)

Como es de esperar, una empresa de mensajería que se dedica a la distribución de bienes físicos, necesita de un remitente que le proporcione clientes y pedidos.

En resumen, nuestra empresa necesita de otra empresa que se dedique a la venta de bienes, para nosotros poder distribuir estos a sus clientes.

Para esto, hay que negociar con alguna institución que se dedique a este tipo de intercambios, para ponernos a su servicios, y así realizar los envíos de todos los clientes que sea posible atender y que necesiten nuestros servicio.

En primer lugar, esta o estas uniones repercutirán muy positivamente en nuestro proyecto de empresa. Esto se debe a que si sabemos que esta empresa tiene éxito, nosotros también. Por esto quiero recalcar la importancia de la elección de nuestras asociaciones.

Una asociación nos puede proporcionar una diferencia sobre la competencia. En primer lugar estamos haciendo que nuestra empresa, lo que hará que, poco a poco, ir dándonos a conocer a nosotros y a nuestros servicios. Y en segundo lugar, y más importante el enlace que nosotros llevamos a cabo, es una asociación que la competencia no puede poseer ni disfrutar de sus ventajas; y de eso debemos asegurarnos. Que seamos la única opción de los clientes que buscamos. No queremos que un perfil de cliente como el que buscamos contrate los servicios de la competencia, ya que no satisfacería y puede que no vuelva a contratar los servicios de la productora.

Mirando hacia el futuro a largo plazo, sería necesario una expansión del rango de actuación en el que nos manejamos ahora.

Además de esto sería ideal ofrecer a nuestros clientes más y mejores servicios. Servicios más personalizables y adaptables al cliente en concreto, servicios que hagan que destaquemos entre la competencia. Todo esto con el objetivo de ganarnos una buena fama, fama de profesionalidad.

En resumen, para nuestra empresa es de vital importancia llegar a acuerdos con ciertas empresas, ya que en el futuro dependeremos de su éxito, fama y clientes. Con este tipo de asociaciones pretendemos ganar cierto nombre, ganar experiencia, y crecer como empresa.