

Sociedades clave:

Las sociedades clave son la red de proveedores y servicios que permiten que un modelo de negocio funcione. Cada socio aporta de manera voluntaria una cosa diferente, que resultará lo más beneficiosa para la empresa.

Nuestra empresa intentará buscar socios para así ampliar el nivel de inversores.

Del departamento de Compras y el Departamento de Ventas, se encargará una de las socias mayoritarias, Ana Gil, que se encargará de comprar todo aquello que sea necesario para poder realizar el Manual, además de entablar la relación con la editorial. Así mismo

también se encargará de el material y todo lo que conlleva realizar las tarjetas o folletos de la empresa. También revisará todas las ventas con respecto al Manual, además también tendrá que encargarse de elegir los colegios/universidades en donde nuestra empresa vaya a dar las charlas informativas a nuevos emprendedores.

Del departamento de RRHH, se encargará otra de las socias mayoritarias, Cristina Barquilla, cuyo trabajo consistirá en escoger al personal que trabajará en nuestras oficinas como asesores y, la selección del personal para poder realizar el Manual. También se encargará de seleccionar a las personas para que vayan a las charlas informativas.

Del departamento Financiero, se encargará otra de nuestras socias mayoritarias, Dayanne Vera. Su trabajo consistirá en realizar todas las cuentas de la empresa, en cuanto a beneficios como en gastos. Así mismo también se encargará de realizar todos los trámites para que las charlas informativas puedan ser subvencionadas por el Estado.

La última socia mayoritaria, Minerva Jiménez, se encargará de la Dirección General desde donde podrá organizar todo con respecto de la empresa.

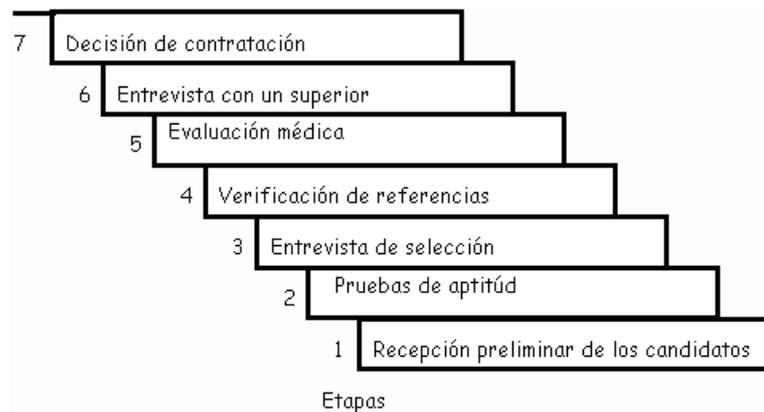
(Fuente: <http://www.monografias.com>)

ADYME Advice trabaja con clientes específicos, es decir, emprendedores que busquen crear su propia empresa y no sepan por dónde empezar. Aún así, nuestra empresa también podrá trabajar con los clientes que ya tengan una empresa y estén buscando la manera de conseguir muchos más beneficios de los que obtienen o que quieran sacar un nuevo producto al mercado.

Además trabaja con colegios o universidades que quieran que nuestra empresa vaya a dar charlas informativas.

También trabaja vendiendo el *Manual Para Dummies* en un mercado selectivo.

ADYME Advice, es una empresa no competidora, es decir, se intentará hacer alianzas, con empresas que no van a suponer una competencia por los clientes o los recursos que nos resulten necesarios.



También, consideramos a **ADYME Advice**, forjadora de una alianza estratégica entre empresas no competidoras, ya que, necesitaremos, que otra empresa proporcione la actividad de su empresa para, por ejemplo, sacar el manual a la venta.

(Fuente:<https://www.linkedin.com>)

