

3. Sociedades clave

Para el desarrollo de la actividad de nuestra empresa necesitaremos contar con una serie de socios colaboradores, a continuación enumerados según el grado de importancia que tendrían para nosotros, y que por lo tanto serán claves para asegurarnos el éxito.

Por un lado, nos asociaríamos a una empresa de impresión digital en la que elaboraríamos siempre todos nuestros folletos, tarjetas, la papelería necesaria para llevar a cabo las gymkhanas,... Esta empresa se convertiría en nuestro único proveedor y a cambio nos proporcionaría también un porcentaje de descuento motivado por el gran volumen de trabajo que generaría a largo plazo.

Por otro lado estableceríamos un convenio con al menos un restaurante de la zona que nos permita la promoción de nuestro producto. Este convenio consistiría en que ofreceríamos un porcentaje de descuento, a convenir, por medio de una vale o tarjeta, en dicho restaurante una vez hayan realizado la visita con nosotros. A cambio, el restaurante nos permitiría distribuir información sobre nuestra empresa a través de folletos o tarjetas de visita a posibles clientes potenciales.

En último lugar, estableceríamos otro convenio con bares de copas de la zona, puesto que uno de los segmentos de mercado hacia los que enfocamos nuestros esfuerzos son los *millenials*, es decir, jóvenes de al redor de 20 años, para que a través de la contratación de nuestras visitas reciban descuentos o incluso consumiciones gratis que pueden disfrutar durante su estancia. El beneficio que esto nos reportaría sería permitirnos ofrecer un valor añadido que puede atraer a más clientes de este segmento y dichos establecimientos también se verían favorecidos.