

SOCIEDADES CLAVE

Dado que es imposible abarcar cada uno de los aspectos de nuestro negocio identificaremos la red de proveedores y asociados necesarios para llevarlo adelante con éxito.

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

En nuestra empresa contamos con tres socias:

- Encargada de la gestión de la empresa (Amanda).
- Encargada del área comercial (Marta).
- Encargada del canal de distribución y comunicaciones (Laura).

Necesitamos de proveedores para la puesta en marcha, (transformadores, tejido fotovoltaico, lonas, perfiles de aluminio...).

Necesitamos de trabajadores para el diseño (ingeniero mecánico), instalación y producción. El montador será una persona externa.

Nuestras sociedades clave son nuestros proveedores fieles a los que acudimos para completar nuestra propuesta de valor.

El papel que juega el Partner nos hace mejores, nos complementa de manera clara nuestras capacidades o nos proporciona algunas que mejoran las nuestras.