



SOCIEDADES CLAVE

Nuestras alianzas serán, sobre todo, para adquirir recursos:

Primero tendremos que contar con los servicios de un agente inmobiliario para contar con el local adecuado. Después contrataremos a un profesional de las reformas que se encargue de pedir las licencias necesarias y de acondicionar el local, así como de instalar la climatización, el sistema eléctrico, etc. Seguidamente, contactaremos con empresas de *renting*, para que nos ayuden a financiar las máquinas del gimnasio, y con la empresa las fabrica, para comprar las que sean necesarias e instalarlas en el local.

Paralelamente, contactaremos con empresas que fabriquen pulseras inteligentes (con un chip NFC) personalizadas, así como los aparatos necesarios para grabar en ellas la información de la energía que ha generado el usuario, y haremos un pedido inicial para los primeros abonados.

Los clientes podrán pasar a recoger su pulsera o pueden elegir la opción de que se la enviemos a su caso, en cuyo caso, contaremos con la ayuda de Correos España y otras empresas de mensajería.

La creación de la web y la app, así como la gestión de las redes sociales correrá de nuestra cuenta, ya que somos informáticos con conocimientos para ello. No obstante, necesitaremos contratar un dominio y un servicio de hosting.

Para la venta de la energía sobrante, contactaremos con varias compañías eléctricas para acordar la forma de vendérsela.

Para la campaña inicial de publicidad, contrataremos una empresa especializada.

Más adelante, estableceremos una alianza estratégica entre empresas no competidoras con revistas, *bloggers*, páginas web, *YouTubers*, *influencers*, etc. que hablen sobre *fitness* o tengan público interesado en el tema, que publicitarán nuestros servicios a cambio de dinero o enlaces de afiliado, que permitirán que las personas que se hacen socias a través de ese enlace, obtengan un descuento, y el que nos ha recomendado, se lleve un porcentaje.

Otra alianza de este tipo será la que se dé entre el *EcoGym* y las diferentes empresas que deseen que sus trabajadores cuenten con un abono deportivo y



deseen establecer una alianza con nosotros, ya sea porque comparten y valoran nuestra propuesta ecológica o porque les interesan otros aspectos de nuestra propuesta de valor. Les ofreceremos descuentos que disminuirán nuestro margen de beneficio, pero nos traerán clientes nuevos. Nosotros mismos, junto con los trabajadores que contratemos, nos encargaremos de realizar las propuestas a las empresas. Estas alianzas pueden no ser necesarias si ya contamos con una base de clientes importante y no necesitamos ampliarla.

Una vez ya estemos establecidos como empresa, continuaremos con las alianzas con el dueño del local, la empresa que lo limpiará, la empresa que nos permitirá tener agua en el gimnasio, la gestoría que se encargue de llevar las cuentas de la empresa, la que hayamos contratado para tener el servicio de hosting y dominio web y, de forma puntual, la empresa que nos fabrica las pulseras cuando sea necesario hacer otro pedido, y la que nos hizo la primera campaña publicitaria, en caso de necesitar realizar otra.

