

4. Sociedades Clave

En nuestra empresa tendremos dos ramas dentro del producto. Comenzando con la rama más simple, la aplicación, no tendremos ninguna necesidad de aliarnos con otras empresas, ya que es una actividad que puede ser realizada por uno de nuestros especialistas en tecnología (en este caso, Ander). En cualquier caso, podríamos intentar colaborar con una empresa de publicidad pequeña como “**Trupp**”, con base en Bilbao, que, en la que hemos podido comprobar que está llena de profesionales con actividades diversas, enfocando una nueva percepción de la publicidad.



Pasando al artículo en sí, a nuestras gafas de realidad aumentada, podemos confirmar que sí que vamos a necesitar aliarnos con otras empresas del sector, para poder llevar a cabo la inversión necesaria, aunque haya que repartir los beneficios.

Ya que no tenemos una gran cantidad de profesionales especializados en España, hemos intentado abrir más nuestro círculo a empresas extranjeras.

Ya que la venta de Anevia será expresamente realizada por internet, no necesitaremos ningún tipo de oficina, ya que lo gestionaremos desde los domicilios de los socios. Habrá ciertos casos en los que al tener que reunirnos con las empresas con las que vamos a colaborar, tendremos que alquilar un lugar más adecuado, pero esto será explicado dentro de unos párrafos. La venta estará dividida en dos partes. En la primera, estableceremos un punto de encuentro con el cliente para poder observar sus características (como la graduación de la vista y su forma del rostro para editar ciertos aspectos según su comodidad) y el cliente nos proporcionará su domicilio para mandarle el modelo terminado por correo, si tiene algún tipo de reclamación, se podrá solicitar una segunda reunión en el punto de encuentro establecido anteriormente.

En cuanto a las empresas con las que nos vamos a aliar, hemos buscado algunas de diferentes sectores.

1. Proveedor de información y utilización del producto: Primero, estábamos pensando en establecer una relación con “*Visyon 360*”, una empresa especializada en actividades con utensilios de realidad virtual y por la que deben de conocer la utilización de las mismas a la perfección. Tiene dos sedes en España (Madrid y Barcelona) y otras en Milán, Londres y Los Ángeles. Al ser extranjera nos



proporcionaría la posibilidad de ampliar nuestro mercado de manera internacional si en algún momento nos sale rentable, pero vemos esta idea como un objetivo a largo plazo.

2. Proveedor de materias primas y localización del proceso productivo de nuestro utensilio:

Nuestra segunda empresa sería “*Totemcat*”, especializada en la creación de elementos tecnológicos, incluyendo la realidad aumentada. A través de esta podremos acceder al conocimiento exacto para la creación de nuestras gafas y podremos controlar los procesos productivos realizados en sus empresas.



3. Proveedor del punto de encuentro para poder realizar los acuerdos de compra y tener una atención más personal con el cliente: Ya que vamos a personalizar ciertos aspectos de nuestro producto según cada consumidor, nos aliaremos con la empresa “*Regus*”, especializada en el proporcionamiento de lugares de co-working y oficinas. Esta nos dará la oportunidad de, si nos vemos en la necesidad de reunirnos personalmente con representantes de las empresas colaboradoras, tener un lugar más adecuado para realizar acuerdos.



En conclusión, Visyon 360 nos enseñaría el *modus operandi* correcto de nuestro producto, Totemcat nos proporcionaría los materiales necesarios y el conocimiento del utensilio y Regus nos proporcionará los puntos en los que se realizarán los acuerdos necesarios.