

3. Sociedades clave

La primera sociedad clave que encontramos en nuestra empresa seríamos nosotros 4, ya que cada uno aportara sus conocimientos y aptitudes, como se explica en el punto "Recursos claves".

- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras

Intentaremos realizar una alianza estratégica con una gran marca de zapatillas tales como Nike o Adidas pues poseen la mayor parte de la cuota de mercado pues respectivamente tienen un 40% y 18%. Y así poder llegar a un mayor número de clientes.

- Relaciones comprador-proveedor

Nos gustaría establecer una alianza con alguna empresa que ofrezcan los servicios necesarios para nuestra empresa. Estos serían el desarrollo de un software, el posicionamiento en buscadores y la aplicación en móviles. Partes muy importantes para nuestro producto.

Crear alianzas nos permitirá optimizar el modelo de negocio, pues intentaremos realizar alianzas con empresas que posean conocimientos sobre el campo, reducir riesgos, al repartir las actividades necesarias para la realización del producto tenemos menos posibilidades de salir perjudicados o en caso de salir algo mal tendríamos la opción de realizar algún cambio y adquirir recursos, con los que poder realizar un mejor producto para nuestro clientes.