

## SOCIEDADES CLAVE

Para Diverjuegos, es muy importante el tema de los **proveedores** debido a que gracias a ellos, podremos realizar de una forma más competente y adecuada nuestra acción de mercado, lo que desembocará en crear un producto más adecuado a las necesidades y/o peticiones de las familias que recurran a nosotros.

Nuestras razones para establecer ciertas **alianzas**, tanto en empresas competidoras, como en **empresas no competidoras**, son las siguientes:

- **Optimizar** nuestro **modelo de negocio**, teniendo en cuenta que tenemos que vamos a ofrecer un producto completamente personalizado y a medida, por lo cual, tenemos que subsanar todas las demandas de una manera eficiente.
- Para **reducir riesgos**, debido a que el mercado de juguetes es muy grande, y hay mucha competencia.
- Para **adquirir recursos**, basándonos sobre todo en la calidad de los materiales con los que elaboramos nuestro producto.

Por ello, a la hora de establecer los **proveedores**, en la dimensión de alianzas entre empresas no competidoras, nos enfocaremos sobretodo en

- **Tiendas de material para manualidades**, que nos facilitarán el material para poder realizar las adaptaciones que nos pidan la familia y la personalización de dichos productos.
- **Papelerías**, que nos proporcionaran las impresiones que les encargemos como son el catálogo o las tarjetas de visita.

Si nos centramos en los **socios**, podríamos formar alianza entre empresas competidoras como son empresas de

- **Juguetes didácticos como Dideco y EurekaKids** que están en el mercado de los juguetes didácticos desde 0 a 12 años. No pretendemos quitarles los clientes sino formar una **coopetencia** en la que ambas empresas salen beneficiadas y se crezca juntos.

Ambos son importantes porque nos proporcionan un sostén de recursos que necesitaríamos para llevar a cabo nuestra acción de mercado.