

### **3.- SOCIEDADES CLAVE**

**¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?**

Para que nuestro producto funcione serán necesarios tres **proveedores, socios y/o patrocinadores** principalmente:

1. Fabricante del casco que también se encargará del diseño personalizado del mismo.
2. Fabricante de la microcámara de vídeo grabadora.
3. Profesional de telecomunicaciones para el desarrollo, instalación y mantenimiento de la conexión con el 112 y funcionamiento de la cámara de vídeo.

Los **socios** principales de la idea somos nosotros mismos, socios fundadores, y cada uno aportamos 5.000 € (20.000 € en total) y nuestras habilidades, necesarias para el desarrollo del proyecto:

- **Alina:** Habilidad comercial, trato con clientes. Conoce el producto a la perfección.
- **Marianny:** Habilidad informática.
- **Lady:** Habilidad comercial, negociación con proveedores.
- **Juanita:** Publicidad y marketing.

Todos nos ayudarán a reducir gastos y adquirir recursos.

El resto de socios que participen en nuestra idea, deberán realizar una aportación de 15.000 € cada uno (excepto fabricante y profesional de telecomunicaciones que también aportarán 5.000 €, si están interesados).

Aunque nuestra idea sólo es un proyecto de momento, **ya contamos con tres empresas que desean ser socias nuestras:**

- “Decoraciones Núñez”.
- “Electricidad Reyes y Muñoz”.
- “Frutería Daniel”.

Como posibles **patrocinadores** contactaremos con:

- Fabricantes de bicicletas, cascos y accesorios para el mundo del ciclismo.
- Talleres de reparaciones de bicicletas.
- Empresas de alquiler de bicicletas.
- Aseguradoras de accidentes.
- Asociaciones deportivas del mundo del ciclismo.
- Empresas de telefonía.



**¿Por qué son importantes para nosotros?**

Los **proveedores/socios/patrocinadores** son imprescindibles para la creación de nuestra idea: Sin fabricante no hay **CaScO 1.0**, y sin profesional de telecomunicaciones nuestro producto no podría funcionar, sería un casco más de los existentes en el mercado.

La importancia de los **socios** reside en su aportación tanto económica como de gestión del negocio: Compra, venta, negociación, publicidad, atención a clientes, proveedores, etc.

Los **patrocinadores** no son imprescindibles pero sí importantes porque pueden llegar a suponer una ayuda económica considerable. Contribuyen de manera importante con la imagen de responsabilidad social corporativa (R.S.C.) de la empresa.

## 8. SOCIOS CLAVE

**Red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento del modelo de negocio**

- ¿Quiénes son nuestros socios y proveedores clave?
- ¿Qué recursos clave adquirimos de nuestros socios?
- ¿Qué actividades clave realizan los socios?
- ¿Qué les doy yo a cambio?



El diagrama muestra un zapato dividido en secciones que representan diferentes partes de un modelo de negocio. En la parte superior izquierda hay un icono de un anillo. En la parte superior derecha hay un icono de un corazón. En la parte inferior izquierda hay un icono de una persona empujando un carrito. En la parte inferior derecha hay un icono de una persona empujando un carrito, un icono de un camión y un icono de una impresora.

Sociedades