



3.- SOCIEDADES CLAVE

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

Para que nuestro proyecto funcione será necesario un **proveedor/socio/patrocinador** principal que será una clínica nutricionista encargada de elaborar diferentes menús:

1. Adaptados a las distintas posibles peticiones de nuestros clientes en función de la dieta que cada uno necesite.
2. Sugerencias alimenticias improvisadas para cada problema de salud que cada cliente pueda presentarnos en particular.

Los **socios** principales de la idea somos nosotros mismos, socios fundadores, y cada uno aportamos 20.000 € (100.000 € en total) y nuestras habilidades, necesarias para el desarrollo del proyecto:

- **Andrea:** Tareas administrativas y acreedores.
- **Karolina:** Publicidad, marketing y página web (departamento comercial).
- **Jacqueline:** Proveedores y gestión de almacén.
- **Miriam:** Supervisión del restaurante (RRHH).
- **Santiago:** Relaciones comerciales y atención al cliente.



Socios

El resto de socios que participen en nuestra idea, deberán realizar una aportación de 30.000 € cada uno (excepto la clínica nutricionista que también aportará 20.000 €, si está interesada).

Como posibles **patrocinadores** contactaremos con:

- Empresas proveedoras de alimentos.
- Empresas de seguros médicos.
- Clínicas privadas que podrán recomendarnos a sus pacientes a cambio de ser patrocinadas o de una comisión por cada cliente derivado.
- Escuelas, universidades, colegios, etc. en los que se imparta enseñanza relacionada con la alimentación: Farmacia, Parafarmacia, Medicina, nutrición, dietética, etc. Serán patrocinadores y/o colaboradores porque elaborarán por escrito distintos menús adaptados a las necesidades alimentarias específicas que puedan presentársenos, y nosotros a cambio los publicaremos.
- Asociaciones deportivas.
- Gimnasios.



¿Por qué son importantes para nosotros?

El **proveedor/socio/patrocinador** es imprescindible para el desarrollo de nuestra idea. Sin clínica nutricionista los platos no se adaptarían a las necesidades específicas de cada diagnóstico médico de nuestros clientes y seríamos un restaurante más de los muchos existentes ya que no seríamos innovadores.

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.

