

## Sociedades Clave

Para la optimización:

Los mantenimientos de las máquinas, al inicio son realizados por los socios, ya que entre ellos tenemos los mejores especialistas de diferentes profesiones técnicas; luego con el crecer de la empresa, se irá contratando gente y delegando responsabilidades.

Para reducir riesgos:

Contamos con un consultor para reforzar los temas relacionados a la gestión, administración y demás conceptos, para que nos resuelva las dudas y nos dirija por el camino correcto en el transcurso de la implementación de este negocio. Así, iremos más seguros, evitando dar pasos falsos en la formación de esta empresa.

Estos asesoramientos serán contratados de forma puntual, así podremos reducir riesgos en la toma de decisiones.

Para reducir costes:

En un comienzo, las personas integrantes de este proyecto tendrán que trabajar a tope. En el momento que comience a rendir frutos se irá incrementando el personal. Consideramos que el trabajo que hacen dos no puede hacerse por uno solo, ya que indudablemente afectaría a la calidad del servicio, a la satisfacción del cliente, y como consecuencia, a la reputación del producto.

Al incrementándose las ganancias se irá incrementando personal.

Nosotros, como empresa proveedora, sabemos que todo negocio ha de ser lucrativo y no se puede disminuir los precios bruscamente sin repercutir directamente en la calidad del producto.

Contaremos con diversos proveedores que nos suministren los insumos, pero siempre cuidando la calidad y el precio competitivo. De las alternativas presentadas, una será elegida por sus condiciones adecuadas y se mantendrá relación con los otros dos proveedores para poder responder a cualquier eventualidad o problema de suministro.

Este proyecto está direccionado para zapatillas deportivas en gama alta y gama media. Para ello, nos asociaremos con la casa distribuidora de zapatillas DECATHLON el cual tiene dentro de sus marcas clientes de gama alta como Adidas, para la gama media será Reebok.

Las diferencias entre ellas radican en la calidad. Distribuiremos nuestros productos en alianza con ellos donde se garantiza la confianza y ambas partes obtendrán beneficios sin crear conflictos de interés.

Las sociedades claves elegidas son sociedades con importante renombre comercial lo que haría impulsar todavía más el producto, aprovechando su red comercial y sus campañas de marketing.

Es una relación basada en el GANAR- GANAR. Ya que al ser un producto muy atractivo haría que sus ventas creciesen frente a sus competidores mostrándose así una ventaja competitiva.

El hecho de haber elegido estas sociedades clave están basadas sobre todo en garantizar el éxito del producto en el mercado lo máximo que sea posible.