

## **SOCIEDADES CLAVE**

Una de las piezas clave en nuestro proyecto de negocio es la parte externa que no controlamos, es decir, la colaboración que nos brindan otras empresas, también llamado asociados, que sin quererlo creamos una dependencia bastante importante. Nuestros socios clave son:



- Industria hotelera
- Red de camiones
- Proveedor materia prima

### **Industria hotelera:**

En nuestro proyecto es fundamental ya que es la que nos va a proveer de materia prima, y a la vez actúa de cliente.

Por otro lado las empresas de reparto del producto son una pieza importante, ya que nuestros clientes no pueden quedar desatendidos en ningún momento.

Otro aspecto fundamental sería el Estado, ya que dentro de nuestra propuesta de valor una característica importante es el respeto al medio ambiente y la responsabilidad social.

Estamos en proceso de negociación con el Estado sobre la implicación en el proyecto, con una serie de ayudas, emitiendo una serie de certificados a los hoteles que colaboran con nosotros. A parte de eso nos apoyarán con medidas económicas por colaborar con el medio ambiente.

- Canales de distribución:

Desde el punto de vista de nuestra empresa, los canales de distribución son una buena forma de expandir nuestro producto, por lo que es necesario la colaboración de empresas donde poder dar a conocer y comercializar nuestro jabón.

Además de poder distribuir al producto los canales son importantes para que el cliente tenga la atención que necesita a la hora de comprar el producto.

- Empresa de Factoring:

Con el fin de una buena gestión de la relación con los clientes, hemos decidido externalizar la gestión y control de facturas con los clientes a través de una empresa de factoring.

Laura Calderón  
Javier Ysusi  
Alicia Rodríguez  
Marcos Rivero  
Dimitri Antzus



Esto es un gasto añadido a la estructura de costes que beneficia la realización que beneficia la realización de trámites burocráticos.

Motivamos a nuestros clientes para colaborar con nuestra empresa mediante una asociación, en el caso de los hoteles, se trata de un proceso de colaboración mutua, en que ambos socios clave tienen un beneficio, hay una reciprocidad que motiva a esta asociación.

Nuestra meta será lograr la optimización y economizar nuestro negocio creando una asociación exclusiva con un proveedor de jabones, garantiza la compra de toda su producción, con precios especiales para la empresa, y también determinar los estándares de calidad que correspondan exactamente con las necesidades de la empresa con una idea beneficiosa para ambos socios clave.

Como último y quizás más importante apartado, crearemos un sistema de entrega y pago basado en el (depósito) para facilitar que toda empresa pueda acceder a nuestro producto.

El jabón que no tenga salida en un hotel del norte, o una lavandería, puede tener más aceptación en una zona más cálida como puede ser el sur. O simplemente volveríamos a transformarlo y no se perdería la materia prima.

### **Distribución a hoteles:**

Tenemos contratado un acuerdo con *Ateco*, una empresa de transporte de mercancías. Para este proceso, firmamos un contrato con ellos para que nuestros clientes reciban la mercancía en un plazo de 24 horas. El precio del transporte dependerá de la cantidad de pastillas compradas, pero a partir de una compra superior a 300 euros el precio del porte será gratuito. Tendremos acuerdos con los distintos clientes, para concretar una recogida de los dichos jabones para su posterior reciclaje.



### **Eco-Innovation:**

La Comisión Europea (CE) apuesta por la innovación ecológica, y para ello abrió el plazo de entrega de proyectos para su programa de financiación Eco-Innovation y nos fue otorgado una ayuda financiera para nuestro inicio ya que nuestra empresa cuenta con innovaciones ecológicas.

Laura Calderón  
Javier Ysusi  
Alicia Rodríguez  
Marcos Rivero  
Dimitri Antzus