

SOCIOS CLAVE

En este punto de nuestro proyecto, describiremos la red de proveedores y socios que permiten que nuestro modelo de negocio funcione.

Las alianzas que a continuación nombraremos serán las que respondan a la necesidad que tenemos como empresa de optimizar nuestro modelo de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos y capacidades.

- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras.
- Alianzas entre empresas competidoras.
- Joint Ventures; empresas conjuntas para crear nuevos negocios.
- Alianzas con proveedores para asegurar activos.

Es fundamental para nosotros realizar alianzas estratégicas entre empresas, gobierno, proveedores, etc...

Alianzas entre empresas no competidoras: esta colaboración se dará con empresas de otros sectores, como las gasolineras, centros de lavados para automóviles, etc.

Alianzas entre empresas competidoras: esta colaboración se dará con empresas que produzcan bolsas de los mismos materiales.

Joint Ventures: serán colaboraciones con empresas con diferentes negocios para innovar; por ejemplo, empresas que fabrican otros productos con los mismos insumos que utilizamos nosotros. Con ellas podremos crear nuevos productos, acceder a nuevos mercados.

Alianzas con proveedores: crearemos estas alianzas para asegurar el suministro de materias primas e insumos, sin ellos no sería posible producir nuestro producto.

Nuestras principales motivaciones para crear relaciones son:

- Optimizar economías de escala.
- Reducir riesgos e incertidumbres.

Para iniciar nuestro proyecto necesitamos de las siguientes alianzas, las cuales son indispensables para llevarlo a cabo:

- Entidades financieras🔗 De ellas obtendremos financiación para nuestra actividad.
- Proveedores de insumos o materias primas🔗 Contaremos con un proveedor que nos suministrará las materias primas para fabricar nuestras bolsas.
- Fabricantes 🔗 Contaremos con un fabricante, el cuál realizará la producción de nuestras bolsas.
- Empresas que nos hagan publicidad🔗 Contaremos con empresas como Facebook, para que le hagan publicidad a nuestro producto.



Para poner en marcha nuestra idea de negocio necesitaremos de esta ayuda externa, ya que nos será imposible cumplir nuestros objetivos sin ella y no podremos servir adecuadamente al mercado.

Las asociaciones nacen de las siguientes necesidades:

- Protección.
- Seguridad.
- Comercio.
- Ayuda mutua.

La personas que aporten capital participarán de nuestras ganancias gracias a su trabajo, actividad personal, aportes comerciales, etc.... Por ejemplo:

⑦Cada socio de la empresa obtendrá ganancias en base al capital aportado.

⑦Los proveedores, fabricantes y empresas que nos hagan publicidad obtendrán el pago equivalente a los productos y servicios que nos presten.



Para nuestra selección de socios clave tendremos en cuenta:

- Personas individuales, como lo pueden ser autónomos que dispongan de sus propios talleres para vehículos.
- Organizaciones, empresas, etc....Como pueden ser gasolineras, grandes franquicias de centros de lavados de automóviles, grandes superficies especializadas en la venta de accesorios y piezas para vehículos, etc....

Nuestra relación será basada en obtener beneficios mutuos, ya sea a través de contraprestaciones, derivación de clientes o de otro tipo de intercambio. Nuestro objetivo será que estas relaciones tiendan a largo plazo, alimentarlas de confianza para que sean duraderas; ya que cambiar continuamente podría ser costoso e ineficiente.

Lo que buscamos en nuestros socios clave es que tenga implementado los siguientes elementos:

- Confianza.
- Complementariedad.
- Coste.
- Valor ofrecido.
- Proyecto.
- Modelo de empresa.