

¿Quiénes son nuestros socios clave?

¿Quiénes son las entidades que contribuirán al éxito en nuestro negocio, pero que no son ni empleados ni proveedores?

Una decisión clave en la gestión de aprovisionamiento es la selección adecuada de socios, que permita establecer una relación duradera y mutuamente beneficioso.

Es ilógico que una empresa posea todos los recursos o realice cualquier actividad por sí misma. Optimización y la economía de escala, asociaciones se forman generalmente para reducir los costos, y suele implicar la externalización o la compartición de infraestructuras.

Por lo que crearemos alianzas con otras empresas (correos) del mundo del reparto para así integrarnos en el mundo del reparto con unas mayores facilidades y así coger experiencia para más tarde obtener así un mayor poder de mercado teniendo el menor riesgo posible. Nuestra relación con las sociedades tendrá un fin de que los beneficios sean mutuos.