

3. SOCIEDADES CLAVE:

A. AGENTES

Los agentes, actores y socios clave para llevar a cabo nuestro proyecto son:

PROVEEDORES:

Nos encontramos ubicados en la provincia de Salamanca.

La gama de productos de los cuales debemos disponer son alimentos y utensilios de cocina.

El plazo de entrega en los que deberían de estar disponibles nuestras peticiones como máximo son: los alimentos en el plazo de un día; los utensilios básicos una semana.

Nuestras condiciones de pago son efectivo, tarjeta o transferencia.

La forma de distribución puede ser en coches o furgonetas.

El servicio posventa del que disponemos es garantía de alimentos y materias primas. Hoja de reclamaciones para clientes insatisfechos con devolución de dinero en caso de error.

Calidad: máxima.

COMPETIDORES:

El tamaño de nuestra es una PYME.

La empresa principal se encuentra ubicada en Salamanca con una posible ampliación a otras ciudades en un futuro si la empresa prospera.

La clientela a la que nos dirigimos principalmente es a la tercera edad, ancianos o personas con algún tipo de dependencia que necesiten comida en un pueblo cercano a la capital en la que estamos ubicados.

Nuestro nivel de precios es bajo respecto a la competencia ya que queremos que nuestros precios sean los más asequibles para ese tipo de personas y para cualquier otra que quiera disfrutar del servicio que ofrecemos, todo ello sin que nuestra empresa obtenga pérdidas.

Las características de nuestros productos que los hacen diferentes y mejores respecto a la competencia son:

Precios bajos, calidad de producto y transporte del mismo hasta el ayuntamiento de cada uno de los pueblos.

Los canales de distribución: distribución propia mediante vehículos de empresa.