

## **ALIANZAS CLAVE**

Nuestras alianzas clave son las ópticas, las cuales venderían nuestro producto. Las ópticas serían nuestros minoristas, que establecerían relación directa con el comprador, y nosotros actuamos en el papel de mayoristas.

### **Las ventajas son:**

1. La fácil venta a los clientes, ya que dichos clientes acuden a la óptica a adquirir gafas o productos relacionados con lentes.
2. La disminución del gasto en trabajadores o costes, como puede ser alquilar un local donde ofrecer nuestro producto.

### **Las desventajas son:**

1. Del dinero recaudado no nos pertenece el 100%. El 30% corresponde a la óptica y el 70% restante a nuestra empresa.
2. No hay una interacción directa con el cliente.

De esta manera maximizamos la probabilidad de éxito y nos exponemos a menos riesgos relacionados con el mercado, la oferta o la demanda. es decir, dichos riesgos disminuyen.