



## C- SOCIOS CLAVE

### 1. Inversores y directivos (empleados)

En este apartado vamos a presentar a los socios que consideramos vitales para desarrollar nuestra actividad económica.

En cuanto a los puestos de directivos, nosotros seremos los socios principales de la empresa en un primer momento y nos reservaremos el porcentaje total de las acciones, a pesar de que transcurrido un tiempo a media que se vaya desarrollando más consideramos la opción de reservar un porcentaje de las acciones para sacarlas a bolsa y así conseguir que distintos organismos puedan contribuir al capital de nuestra empresa. De todos modos siempre seremos nosotros quienes tomemos las decisiones estratégicas dentro de la empresa, queda por añadido que estas decisiones para llevarse a cabo han de contar con una mayoría absoluta para salir adelante, es decir, que han de ser más de dos socios los que estén a favor de la decisión, siendo en total un conjunto de cuatro socios. Por lo que corresponde a las decisiones ordinarias de cada departamento, podrán ser tomadas sin necesidad de consenso de los socios, a no ser que afecte en gran manera a imagen de la empresa y su organización establecida.

En cuanto al **Director Ejecutivo**, el cual debe de estar al tanto de que se cumplan todos los valores fijados en la política corporativa de la empresa, las que habrán sido previamente redactadas con exactitud por la junta directiva. Otra función muy importante es la de mantener la filosofía de la empresa, pues queremos dar una imagen concreta de como es nuestra empresa, adecuándose a los valores establecidos previamente. También estará encargado de planificar, organizar y gestionar los planes de la empresa tanto a corto como a largo plazo.

Otro sector al que queremos dar gran relevancia es al que pertenece el **Director de Recursos Humanos**, lo cual engloba a su vez una parte de



relaciones laborales. El objetivo principal en este ámbito será coordinar a las personas dentro de la empresa para que logren los objetivos establecidos, pero siempre teniendo muy en cuenta el papel fundamental que representan los clientes para nuestra empresa, puesto que los consideramos una parte muy importante a la que hay que tener en cuenta a la hora de tomar cualquier decisión.

Por otra parte también contaremos con un **Director de Marketing**, del cual destacamos que su función principal es la de ser consciente de las necesidades de los clientes, para así poder atraerlos hacia nuestro producto por medio de herramientas de publicidad. Dentro de este sector consideramos imprescindible la participación constante y el contacto cercano con los clientes, además de la disposición a todas horas de resolver cualquier duda generada por los clientes. Todo esto está encaminado a generar una opinión pública beneficiosa para nuestra imagen como empresa, al igual que la promulgación de nuestros valores más importantes.

A continuación ponemos el foco de atención en el **Director Financiero y Legal** quien se encarga de gestionar todos nuestros ingresos y costes, en otras palabras, el encargado de llevar la contabilidad de la empresa. Esto significa que debe mantener todos los documentos en un plano legal haciendo que todo esté ejecutado de manera correcta evitando las irregularidades. Un dato muy importante es que este directivo cuenta con una gran responsabilidad concebida por nuestra empresa, por lo que en caso de tener que asistir a un juicio este será el que responda ante la ley, por los hechos realizados. Además de ser siempre el encargado de solucionar cualquier tema legal o conflicto.

El **Director de Comunicación** va a contraer una tarea muy importante, la de estar siempre conectado a las redes sociales, incluyendo también la creación de un blog de la empresa en el cual se explique a la perfección cómo funciona nuestra empresa, qué producto ofrece, todos los beneficios de dicho producto, la filosofía empresarial que llevamos a cabo, etc. Todo esto con el fin de facilitar a los clientes la información, pero aún así si tienen dudas o no encuentran



cierta información siempre van a contar con un servicio de llamadas veinticuatro horas al que pueden preguntar cualquier cosa con la finalidad de poder satisfacer cualquier necesidad que les surja.

Por último pero no menos importante hemos de nombrar al **Director de producción** quien se encarga de solucionar aspectos más concretos y técnicos que el director de marketing no puede solucionar, pues tratan de una mayor complejidad. También se encarga de llevar a cabo estadísticas que ayuden a la empresa a tomar decisiones estratégicas en cuanto a lo que se refiere a producción y la manera de producir. Finalmente este será el encargado de contactar con proveedores y ponerlos en contacto con los clientes efectuando así un papel de distribución muy importante dentro de la empresa.

## **2. Proveedores estratégicos**

De acuerdo a lo establecido por la junta directiva de nuestra empresa, los proveedores clave de nuestro producto serán empresas que fabriquen sensores, y puesto que abaratar costes es importante decidimos comprar los sensores por medio de la página web: [spanish.alibaba.com](http://spanish.alibaba.com) puesto que saldría más rentable económicamente, además de que es más fácil en cuanto a temas de gestión.

Nuestra junta directiva se puso de acuerdo en que a pesar de que los sensores serán comprados a empresas y proveedores extranjeros, se ha decidido que el proceso productivo tendrá lugar en España.

## **3. Clientes estratégicos**

En los primeros meses trataremos de anunciar por muchos medios de comunicación nuestro producto; siendo por televisión en anuncios o en colaboración con programas de cocina como los ya nombrados anteriormente “Karlos Argüiñano en tu cocina” o “MasterChef”; incluso también por radio o publicidad en páginas web. Todo ello teniendo en cuenta a nuestros principales clientes que serían familias con hijo y seniors, poniendo de este modo los anuncios de forma que puedan captar mejor la atención de estos sectores de la población.



A continuación disminuirémos la cantidad de publicidad realizada para centrarnos en lo que verdaderamente no importa, nuestros clientes, por lo que haremos gran hincapié en tener un gran servicio de atención al cliente, evitando que quede insatisfecho.

#### **4. Influencia / impacto de los socios**

Puesto que ya hemos identificado a nuestros socios clave y a nuestros principales proveedores podemos establecer una relación impacto/influencia dentro de nuestra empresa y su actividad económica.

El mayor impacto lo tendrán los proveedores, pues sin ellos no habría producto. Pero aun así en caso de que un proveedor fallara dentro de la página web de “alibaba” vamos a poder otras muchas empresas que ofrezcan el mismo sensor que necesitamos para nuestra actividad económica.

Por otro lado, se encuentran nuestros inversores y directivos los cuales tienen una influencia muy alta dentro del proyecto que se está desarrollando pues de ellos depende que este se ponga en funcionamiento. Por este motivo, este tipo de socios deben estar muy involucrados en nuestra empresa para que nuestra actividad económica pueda salir adelante.