

## SOCIEDADES CLAVE

Las sociedades clave están compuestas por la red de **proveedores y socios** que permiten que un modelo de negocio funcione. En nuestro caso, los principales proveedores serán AppStore y Play Store, ambos son indispensables para que nuestro servicio llegue al cliente.

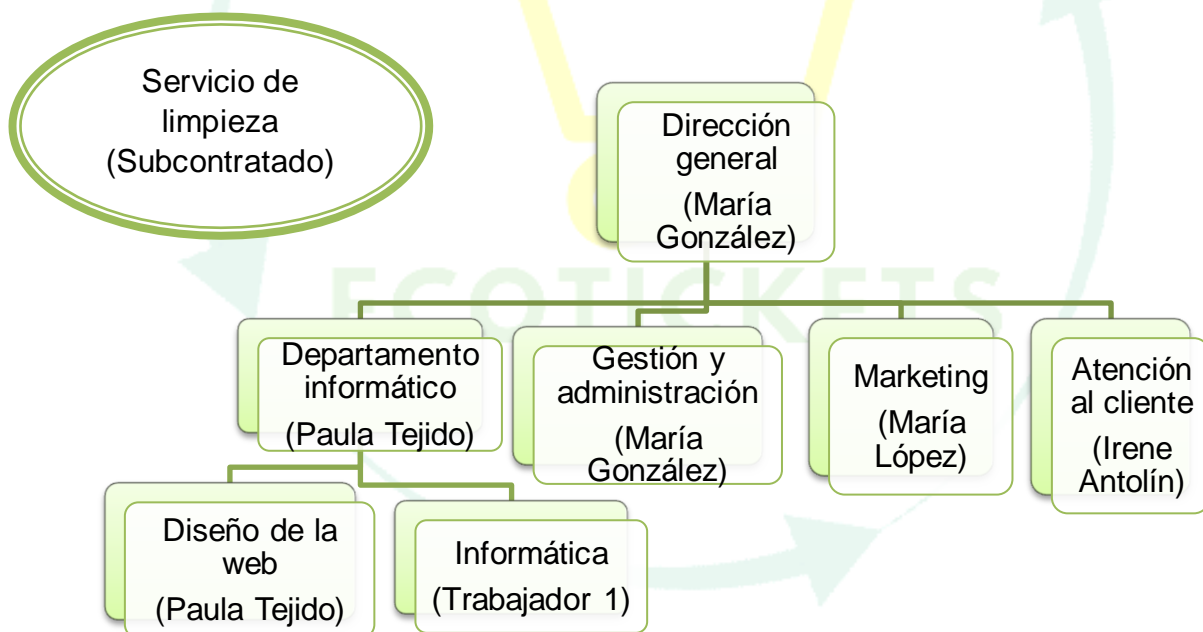
### ¿QUÉ ALIANZAS MANTENEMOS?

Ecotickets mantendrá una alianza estratégica con los servidores App Store y Play Store.

Hemos firmado un contrato de exclusividad con ellos para que ofrezcan nuestra aplicación en su plataforma.

Esta alianza es clave, nos permite optimizar el negocio, reducir riesgos y adquirir recursos que de otra forma no podríamos conseguir por nosotros mismas. Esto nos da la oportunidad de acercar nuestro servicio al consumidor, ya que sin esto no sería posible el negocio.

### ¿TENEMOS ALIANZAS ENTRE LOS SOCIOS?



Nuestra empresa está organizada por una jerarquía de tres niveles, en primer lugar, estaría la dirección general a cargo de **María González**. La dirección general controla el trabajo de los departamentos de la empresa. Ecotickets está dividida en cuatro departamentos: el departamento informático, el departamento de gestión y administración, marketing y atención al cliente. El departamento informático está subdividido en dos ámbitos, el diseño de la web bajo el control de **Paula Tejido** y el de informática dirigido por el **Trabajador 1**, al que contrataremos. El departamento de

administración y gestión de la empresa está a cargo de María González quién llevará las cuentas de la empresa. En Marketing, **María López** será responsable de ello. Allí alcanzarán los objetivos relacionados con la publicidad y hacer llegar nuestro producto a la sociedad. El departamento de Atención al Cliente estará bajo el cargo de **Irene Antolín**, quien se hará cargo de dar respuesta a cualquier duda o problema con los clientes. Nuestra empresa tendrá el servicio de limpieza de nuestro local de trabajo subcontratado.

