

SOCIEDADES CLAVE

Para poder mantener de manera eficiente nuestro negocio, asegurar el **suministro de materiales** y **minimizar los gastos**, prevemos la creación de una amplia red de proveedores y alianzas estratégicas con otras empresas y marcas.

Algunas de las marcas comerciales con las que pretendemos mantener **relaciones** de tipo **comprador-proveedor** son: Matrix[®] y Aironmaster[®], para la adquisición de maquinaria *fitness*, Gym Company[®], que cuenta con material de musculación y estiramientos, Elksport[®] para material de piscina, entre otros; todas ellas muy económicas con respecto a otras de su mismo sector.

Del mismo modo, hemos pensado en una posible asociación con la cadena mexicana de restauración Green Grass[®]. Esta alianza sería beneficiosa para ambas compañías, pues para ella significaría su promoción y expansión en Europa como un nuevo concepto de restaurante autoservicio con productos de calidad y a bajo coste, mientras que para “Squash Fitness Club” supondría una **subcontratación** que le permitiría limitarse únicamente a la gestión de las instalaciones deportivas y de cuidado personal.

Para reducir los costes de la empresa y extender nuestra propia marca, no descartamos tampoco establecer relaciones de “**coopetencia**”, mediante alianzas estratégicas con otras empresas competidoras, tales como la cadena de gimnasios Holiday Gym[®] o AltaFit[®].