

SOCIEDADES CLAVE:

Una empresa debe contar con una red de proveedores y socios que contribuyan a su funcionamiento. Según los intereses y estrategias se establecen distintos tipos de alianzas.

En nuestro caso, al ofrecer un espacio multicultural es necesario recurrir a alianzas con organizaciones y empresas que promuevan la expresión del arte y la diversidad cultural. Para ello diferenciamos los tipos de sociedades.

Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras

Al no competir por los mismos recursos, cooperaríamos de manera que ambas saliésemos beneficiadas. Un ejemplo de ellas serían los acuerdos con caterings o empresas de alimentación que nos permitirían llevar a cabo ágapes al finalizar las exposiciones.

Alianzas estratégicas entre competidores

Por el momento no precisamos de ninguna alianza de Coopetencia.

Asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios o Joint Ventures

Esta sería la más utilizada en nuestro servicio, dado que precisaríamos de la ayuda y participación de varios socios para desarrollar el proyecto. Aquí se localizan todos los artistas o personas interesadas en exponer sus obras o trabajos, ya que es necesaria la presencia de ambos para que tenga éxito. Cabe destacar que todos los participantes han de ser amateurs, pues el objetivo es darles suficiente visibilidad. De igual manera en este apartado se encuentran los colaboradores que aportarían financiación para el proyecto.

Relaciones comprador-proveedor

Para finalizar, dentro de este tipo de alianzas situamos a todos los proveedores de materias primas. Se precisa que sean innovadores, así como que cumplan con las necesidades de los clientes y que aseguren los recursos necesarios. Las empresas de inmobiliario y de atrezzo para la realización del decorado, las ayudas publicitarias y que faciliten la promoción del proyecto e incluso las herramientas técnicas de imagen y sonido pertenecen a esta categoría.

Por tanto, teniendo todo esto en cuenta, las sociedades clave nos aportarían principalmente una optimización de nuestro modelo de negocio así como la adquisición de los recursos necesarios.