



8. Red de partners.

Crearemos una alianza con la empresa americana Tile, la cual tiene un producto parecido al nuestro pero que trabaja en otro país.

En España no hay ninguna empresa que tenga un producto que se pueda parecer al nuestro y por tanto no haríamos ninguna alianza.

Acuerdos con proveedores, tendremos siempre los mismos proveedores a los cuales les compraremos la materia prima que necesitamos para hacer nuestro producto. Cómo vamos a jurar una fidelidad a esas empresas intentaremos buscar mejores precios con cada pedido que hagamos.

Vamos a hacer unos acuerdos con empresas como Mediamarkt, El Corte Inglés, etc... Estos acuerdos consistirán en la venta de cara al público por su parte, con especialización de los trabajadores sobre el producto, es decir que conozcan bien el producto por las dudas que pueda ocasionar al público. Por nuestra parte acordaremos un acuerdo monetario, el cual pueda satisfacer las exigencias de las empresas.