

3. Red de Partners.

Creemos que para que la empresa pueda reducir riesgos o adquirir recursos es necesario crear alianzas con algunos proveedores.

Los proveedores más interesados serían aquellos que quisieran proporcionar materiales para la fabricación de equipamiento deportivo, en este caso balones de fútbol; al estar compuesto por una larga lista de materiales, supone que hemos de crear alianzas con empresas distribuidoras de estos materiales, otra opción también a valorar, sería la vía de aliarse a la competencia, es decir, otra empresa que directamente se dedique a la fabricación explícita de balones.

Por ejemplo sería interesante llegar a un acuerdo con la reconocida marca de balones de baloncesto “Spalding” con ello conseguiríamos dos objetivos, tanto conseguir prestigio con la colaboración con dicha marca, como disponer de más recursos que la empresa nos podía proporcionar.

Hemos de recordar que esta empresa no se dedica a la venta estrictamente de balones de fútbol, lo que supondría a dicha empresa la oportunidad de operar en un nuevo mercado.



Innovators Team