

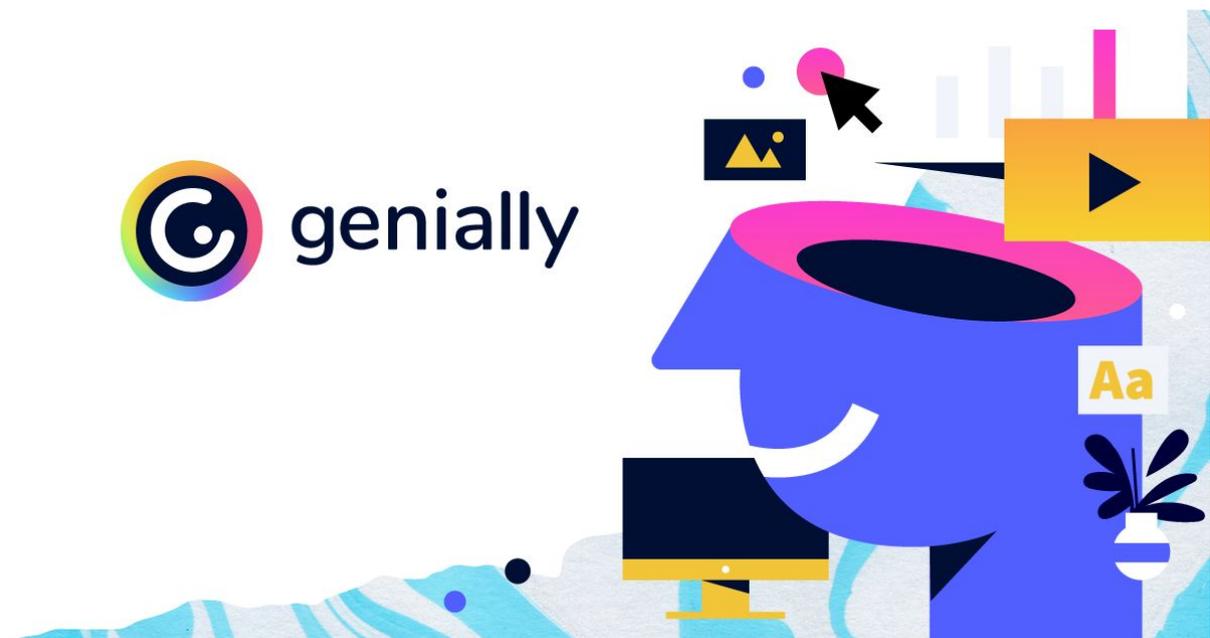
DB

DENBOXTAL



Este es un documento en donde reside toda la información, si quieres ver dicha información de una forma más entretenida, amena e interactiva, dirígete al siguiente Genial.ly, en donde podrás encontrar contenido exclusivo como el significado y la elaboración del logo, un mapa con todas las farmacias en donde puedes encontrar el producto, fotos de nuestra oficina, ofertas de Navidad y mucho más.

Haz click en la imagen para acceder a la presentación de nuestro producto.



3. SOCIEDADES CLAVE

- **Proveedores y empresas fabricante** de cajas esterilizadoras como por ejemplo Everest Climbing (empresa de productos higiénicos tales como mascarillas, desinfectantes o guantes desechables, tienen grandes relaciones comerciales entre China y Europa, producen en Alemania y Polonia, y, tal y como describen ellos, su ventaja es que disponen de la mayoría de productos y están dispuestos a recibir nuevos encargos). Otros proveedores podrían ser Led-Atomant (fabricantes de LED, que aunque no sean expertos en el tema de la esterilización, nos podrían aportar los materiales necesarios para llevar a cabo nuestro producto), o Alsfox Optics (fabricante profesional de equipos láser, rayos UV...que se encuentra en Chengdu, China, y tal y como muestra en su página web están abiertos a recibir propuestas de productos personalizados, por lo que nos ayudaran y aconsejaran en el tema de los rayos UV para desinfectar).
- **Empresas de financiamiento:** tras comparar diferentes entidades de las que poder recibir financiamiento, nos parece adecuado para nuestra idea lo que ofrece el banco Santander. Tiene un tipo de financiación dirigida a nuevos proyectos. Dentro de esta modalidad hemos encontrado el Fondo Smart, una financiación pensada para acompañar iniciativas con potencial de crecimiento, sostenibles, innovadoras y que promuevan el empleo. Además Fondo Smart acompaña a los clientes (en este caso nosotros) en todas las fases de crecimiento y es perfecta para pymes. También tenemos otra opción, que son los préstamos ICO que ofrece el BBVA, que son ayudas del Gobierno a empresas y autónomos. En concreto, dentro de estos préstamos optamos por la opción de Línea ICO para emprendedores, la cual ofrece hasta un 100% de la inversión a financiar (más IVA u otros impuestos). El importe máximo es de 12,5 millones de euros y el tipo de interés puede ser fijo o variable, en función del plazo de la operación.
No obstante, cada uno de nosotros, emprendedores de este negocio, aportará la cantidad de dinero que sea posible, de tal manera que partimos con cierta cantidad de dinero que nos ayudará a empezar el negocio con ayuda externa.
- **Expertos en áreas específicas de diseño:** necesitamos nuevos talentos que busquen la innovación y sean personas emprendedoras, creativas, con ideas, y que sean capaces de identificar las necesidades del mercado al que nos dirigimos. Para diseñar este nuevo producto seremos nosotros, ayudados de empleados que contratemos por medio de una entrevista de trabajo. Para ello hemos buscado algunas técnicas innovadoras para entrevistas de trabajo, pues buscamos un gran potencial y ganas de emprender. Tras investigar, encontramos un método llamado gamificación, que consiste en hacer de la entrevista de trabajo un juego. Hemos descubierto una herramienta llamada Learning Park, son cursos online en donde los entrevistados y futuros empleados tienen que pasar una serie de juegos en donde se pone a prueba su creatividad.
- Además, para el **packaging** del producto hemos estado buscando diferentes empresas, y nos hemos decidido por la empresa ilocepackaging.com, la cual trabaja como marcas como Calvo hasta con medicamentos como inmunoforon. En su página web tienen un contacto para mandar un mensaje

y recibir el presupuesto en función de los productos que vayas a empaquetar, y como sea dicho envase.

- **Transportista:** aquellas empresas que llevan el producto elaborado y terminado desde la fábrica hasta nuestra oficina (desde donde nos encargamos de las compras online) o hasta nuestros distribuidores (farmacias o clínicas dentales).
- **Distribuidores:** farmacias de toda España y clínicas dentales que estén dispuestas a colaborar en la venta de nuestro producto. Además podrás encontrarlo en la parafarmacia de El Corte Inglés.
- **Blogs** a través de los cuales nos pueden hacer publicidad.

Por ejemplo: *Dentaid*, *Caballero Dental Clinic* o *una madre en el dentista*.

Todo esto anteriormente concretado tiene unos objetivos: optimizar su modelo de negocio, reducir riesgos y adquirir recursos. En el caso de los proveedores el objetivo es adquirir recursos, en este caso adquirimos nuestro producto, que posteriormente aportamos nuestro matices de diseño a través de los expertos en diseño, los cuales nos ayudan a personalizar esta caja para que tengamos nuestra propia marca. Luego además de reducir los riesgos nos ayudaría las empresas de financiamiento, pues nos ofrecería la financiación necesaria con el mínimo riesgo posible. Y para optimizar nuestro modelo de negocio, disparar las ventas y darnos a conocer a todo el sector que necesite este producto, colaboramos con blogs como el mencionado anteriormente.

Si priorizamos estas sociedades clave, en primer lugar tendríamos nuestro proveedor, puesto que sin él la empresa no sería posible, y sin duda, el producto es necesario para desarrollar nuestra idea. Luego además otra cosa muy importante es la entidad que nos va a financiar, pues lo segundo más importante de tener la idea y cómo llevarla a cabo, se necesita dinero para financiar dicha idea. En tercer lugar, el diseñador es muy importante, pues nos aconsejaría por donde dirigir el diseño de nuestro producto para que sea lo más exitoso posible y la gente lo compre. Y por último, aunque no menos importante, es la campaña de marketing y publicidad con otros blogs y personas destacadas de este mundo, como por ejemplo blogs relacionados con los temas dentales e incluso dentistas con prestigio.

