

SOCIEDAD CLAVE:

¿Quiénes son las entidades que contribuirán al éxito de su negocio, pero que no son ni empleados ni proveedores?

- Por ejemplo: las principales universidades suelen desarrollar investigaciones de su interés en colaboración con las industrias, que bancan esta investigación con el fin de utilizarla en sus negocios.

2- ¿Cuáles son nuestros proveedores clave? Hay proveedores que pueden ser fácilmente reemplazados, por lo general, los que producen las materias primas. Pero otros recursos y servicios altamente especializados que su negocio necesita, provienen de proveedores clave. Necesitamos saber quiénes son ellos para fortalecer la relación.

- Por ejemplo: entre los principales proveedores de una joyería, se encuentran los grandes productores de piedras preciosas, difíciles de encontrar y reemplazar.

3- ¿Qué recursos clave obtenemos de los socios? En el primer ejemplo que hemos dado, es claro: las universidades reciben el capital para invertir en la investigación; y las empresas obtienen la información y el conocimiento derivado de la investigación académica que necesitan.

4- ¿Qué actividades clave realizan los socios? Una vez más, nuestro ejemplo inicial ayuda a entender esta cuestión: el servicio profesional de alta calidad que proporciona la universidad, sus profesores y estudiantes, es la actividad que las empresas obtienen de sus socios. En el caso de la joyería, la extracción, selección y corte de las piedras preciosas es la actividad que el socio realiza.

5- ¿Qué puede motivar a estas asociaciones? Ahora la pregunta es más estratégica. Vea que la asociación, en el caso de las universidades, se trata de un proceso de colaboración mutua, en que ambos socios clave canvas tienen un beneficio, hay una reciprocidad que motiva a esta asociación. Ya, en el caso del suministro de piedras, esto no ocurre, la relación es puramente comercial. ¿Sería posible encontrar una forma de fortalecer esta asociación? ¿Quizá si la joyería crease una línea de joyas con el nombre de una de las minas de donde se extraen las piedras, creando una marca común entre las dos compañías? Las tres preguntas siguientes van en esta línea: ahora que sabemos quiénes son los socios y que nos suministran, ¿cómo podemos mejorar esta relación?

6- ¿Cómo lograr la optimización y economía con los socios clave canvas? Crear una asociación exclusiva con un proveedor de piedras menor, garantizar la compra de toda su producción, con precios especiales para la joyería, y también determinar los estándares de calidad que correspondan exactamente con las necesidades de la joyería, puede ser una idea beneficiosa para ambos socios clave canvas.

7- ¿Cómo reducir los riesgos e incertidumbres? El ejemplo anterior también va de esta manera, sobre todo para el proveedor de las piedras.

8. ¿Cómo acceder a ciertos recursos y actividades? Imagine que la universidad necesita un determinado aparato sumamente caro, para hacer el análisis de ciertos materiales y llevar a cabo sus investigaciones. Ella tendrá que encontrar la compañía adecuada que no sólo tenga fondos suficientes para comprar el aparato y hacer el mantenimiento, sino que también tenga interés en este campo de investigación.

