

Sociedades clave



Como todo proyecto, Keyk necesitaría una serie de socios y proveedores para optimizar el modelo de negocio, para reducir riesgos y para adquirir recursos. El objetivo es establecer una red de proveedores y socios que contribuyan al crecimiento y funcionamiento óptimo del emprendimiento.

En cuanto a los proveedores, se encargarían de facilitarnos recursos específicos o proporcionarnos un servicio clave. Concretamente, tendríamos un proveedor de cargadores inalámbricos para incluir estos productos en los paquetes de venta. De esta manera, los clientes tendrían la posibilidad de recargar las dos baterías del sistema inalámbricamente. Es decir, sin la necesidad de extraer las baterías para cargarlas; bastaría con apoyar el producto en el cargador. Algunos posibles proveedores podrían ser “Sourcery Limited” (de Estados Unidos) o Shenzhen Yuzhuo Technology CO. (de China). También, contaríamos con un proveedor de tela de neopreno ecológica para la funda a colocar en el manillar, este podría ser la empresa “Dongguan So Happiness Rubber Plastic Technology Co.”, que nos permitiría personalizar el diseño de la tela según la demanda.

Otra empresa nos proveería baterías recargables con un microchip de bluetooth incorporado para conectar las dos partes del sistema. Y otro proveedor se encargaría de administrarnos las bandejas de cuero para llaves. Por último, tendríamos un proveedor de sensores de peso y de presión. Los sensores de peso serían empleados para detectar el peso de llaves en la bandeja y los sensores de presión para detectar el contacto de la mano al abrir la puerta. Como proveedor de servicio, tendríamos un proveedor que llevaría el producto Keyk, ya embalado, desde el almacén hasta la tienda de venta o hasta los domicilios de los clientes. Para esto, podríamos asociarnos con “Transnatur”, “Dachser” o “DHL” (compañías para el envío de paquetería).

Una vez dispongamos de todos los materiales, necesitaremos un proveedor que lleve a cabo el montaje de Keyk y su embalaje. Estos también nos proporcionarían el servicio de reparaciones en caso de que a algún cliente le surja algún problema con el dispositivo.

Asimismo, tendríamos una serie de socios. En primer lugar, necesitaríamos un socio financiero dispuesto a invertir en nuestro proyecto. En este caso, sería un inversor privado puesto que su objetivo sería obtener rentabilidad de nuestro proyecto. Y, al mismo tiempo, Keyk obtendría capital financiero para, al principio, poder empezar a llevar a cabo el proyecto. Sería el llamado “Business Angel”, que financia empresas de reciente creación a cambio de participación en el capital del negocio.

A la hora de vender el producto, a pesar de disponer de compras online, nos asociaremos con diversas tiendas, cerrajerías y/o ferreterías para que tengan un stock en sus tiendas y que nuestros clientes tengan la posibilidad de comprar directamente el producto.

Además, a lo largo de la vida del negocio se necesitaría mejorar las capacidades del personal, por lo que otro tipo de socios que incorporaríamos a nuestro proyecto, serían los socios educativos. Además de generar más beneficios para la empresa, los empleados se sentirían más valorados, ya que la educación corporativa colabora con el crecimiento profesional. Con Internet, sería posible contar con profesionales con gran conocimiento en diversos temas (como por ejemplo; cómo atraer a más clientes con el marketing, cómo modernizar los diseños o cómo hacer el sistema Keyk más práctico) y pueden colaborar en la construcción de los saberes con agilidad y bajo costo.