

8) RED DE PARTNERS-SOCIEDADES CLAVE

1) Este es uno de los nueve elementos principales de la formación de una empresa.

En nuestro caso, esta relación con otras empresas con las cuales podamos obtener una ventaja competitiva respecto a otras, es bastante irrelevante, pues en nuestra ciudad somos una empresa innovadora, no en la manera de moverse si no en cómo moverse, entonces como venía diciendo esto no repercute tanto en nosotros. Es cierto, que siempre viene bien tener una alianza estratégica para asegurar aún más tu éxito por ello, aunque no es muy necesario en nuestro caso, no lo hemos dejado de lado.

También es cierto, que siempre viene bien tener una relación con otra empresa que te pueda aportar algo, ya sean materiales, infraestructuras, compradores, etc. En nuestra empresa si que hemos buscado algo así con una empresa, la cual nos proporciona la distribución y venta de este medio de transporte a un precio más moderado y asequible, se trata de Aliexpress, a la cual remuneramos con parte de las ventas de nuestro servicio. De esta manera, con el tiempo, ambos saldremos beneficiados, debido a la gran compra al por mayor que tenemos planeado realizar.

Para cerrar este trato hemos celebrado una reunión entre socios de la empresa y nosotros, y les ha gustado nuestra idea, dicen que tiene futuro.

ACTIVIDADES CLAVE EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS

- App Engine: plataforma para crear nuestra aplicación con la que se realizarán todas las actividades relacionadas.

- Google maps: Para obtener la ubicación e información de los patinetes, también disponible en nuestra aplicación, lugares de estacionamiento, disponibilidad, etc.

- Aliexpress y otras tiendas: Para obtener los premios (productos ecofriendly) canjeables por los puntos.

- Vinilos y posters en espacios públicos: Para anunciar noticias relacionadas con el medioambiente, ya que es mucho más sostenible que los actuales medios de transporte público, salvo las bicis. También para incitar a los consumidores a utilizarlo.