

SI.03-SC

En este apartado hay que describir la red de proveedores y socios que permiten que un modelo de negocio funcione.

Proveedores

- Las piezas del producto en un principio se comprarían en un país extranjero (China) y se traerán a España para realizar el montaje y la programación. En el caso de que el proyecto salga bien, trataremos de comprar las piezas directamente en España, para fomentar y contribuir con la economía y comercio española. Los proveedores serán una empresa extranjera (china) con la que firmaríamos un acuerdo para que nos ofreciesen las piezas necesarias para realizar la primera tanda de fabricación.

Socios

- Nuestros socios seríamos los cuatro fundadores al 60% (15% de acciones cada socio). El resto de socios serán aquellos que compren al menos un 1% de acciones. Todos ellos serán convocados en una reunión una vez al trimestre, pudiendo solicitar reuniones extras siempre que la mitad de los socios estuviesen de acuerdo. Además tendrán acceso al contacto de los cuatro fundadores, pudiendo así consultar cualquier problema directamente con nosotros.

Canales de distribución y comunicación

- A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance a sus segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.
- Dentro de los CANALES distinguimos:
 - Los canales de Comunicación: a través de un teléfono de atención al cliente.
 - Los canales de Distribución: con la empresa que nos proporcione el producto sin programar.
 - Y los canales de Venta: a través de internet y de ganar dinero; en tienda física.