

SOCIEDADES CLAVE

Los socios que podríamos afianzar con nuestro producto son mediante alianzas estratégicas entre empresas competidoras, muy presente en el mercado del automóvil, mediante alianzas entre otras marcas para prestarnos mutuamente conocimientos/servicios. Por lo que podríamos buscar una alianza con una marca más presente en el mercado que podría sernos de ayuda para ir creciendo. El objetivo de esta alianza sería para reducir riesgos, además de que podríamos establecer un acuerdo de intercambio de piezas de automóvil.

También podríamos establecer una alianza con una empresa no competidora, tal para requerir el servicio de la creación de una página web donde realizar el lanzamiento de nuestro producto.

Así como contactar con los concesionarios estableciendo un acuerdo de aprovisionamiento y venta a cambio de un porcentaje de los beneficios.

