

3.SOCIEDADES CLAVES

Según el modelo Canvas, las alianzas clave describen en quién se puede apoyar el empresario para desarrollar su modelo de negocio, dado que no siempre se quiere ser el dueño de los recursos clave o no se quieren realizar todas las actividades clave. Conocer a nuestros socios nos ayudará a desenvolvernos mejor y para ello debemos contestar a cuatro preguntas: ¿Quiénes son nuestros socios?, ¿quiénes son nuestros proveedores clave?, ¿qué recursos clave estamos adquiriendo?, y ¿qué actividades realizan nuestros socios clave? Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías, que complementen las capacidades y optimicen la propuesta de valor: la co-creación es imprescindible hoy en día en los negocios.

Para financiar este negocio, vamos a pedir apoyo a la inversión, y solicitar ayudas y subvenciones generalmente provenientes de instituciones y Administraciones Públicas. Son recursos que obtiene la empresa de organizaciones de carácter generalmente público. Suelen consistir en préstamos a un tipo de interés más barato que el del mercado y ayudas a fondo perdido para fomentar la creación de empresas. Trataríamos de solicitar una subvención para jóvenes emprendedores que concede la Junta de Castilla y León.

En cuanto a las máquinas de serigrafía textil, contamos con S.P.E (ScreenPaintingEngineering), que nos dispondrá una máquina de serigrafía de registro simple, con giro independiente de pantallas, con 8 colores y 8 estaciones de impresión, que contará con un diámetro exterior máximo de 3000 mm (en caso de avería dispondríamos de servicio técnico).



Para fabricar los diseños de nuestros clientes, también vamos a abrir en la parte trasera del local un taller de confección textil, para la confección y costura de diferentes prendas etc. El equipamiento básico es el siguiente:

- Máquina de coser.

-
- Máquinas de cortar hilo.
 - Máquinas de pespuntos.
 - Máquinas de remalladoras.
 - Máquinas para coser ojales, presillas, coser y forrar botones.

Dichas máquinas se comprarán en la fábrica Máquinas de Coser Singer, dado que también proporcionan un servicio técnico, en caso de avería, en cualquiera de las máquinas textiles. La propia fábrica nos mandaría a un técnico encargado de arreglar dicha avería (el coste del arreglo depende de la gravedad de la avería).

En principio, no nos aliaremos con ninguna empresa, puesto que emprender una alianza es algo muy serio que puede llevar a la empresa a mejorar su desempeño y a crear valor o la puede hundir en problemas más graves de los que se quieren solucionar a través de ella. Hay que tener claro que una alianza es exitosa en la medida que los aliados agreguen valor, para los clientes y para los respectivos accionistas; además, aliarse con una gran marca no garantiza el éxito, los productos o servicios que se ofrecen deben ser atractivos y si no lo son una marca no lo compensa.

