

3. Sociedades clave



En nuestro caso , los principales proveedores que necesitaríamos para nuestra empresa serían de alimentos para la elaboración de nuestro servicio de comida , proveedores de bebidas, por eso contamos con casas de comidas o bares asociados a la empresa para suministrarnos las comidas y bebidas para el menú del autobús, aunque también tenemos bares aliados con el bus para que en vez de comer en el bús, hacer la ruta y que les deje en la puerta del bar, por último, contamos un buen socio que nos ofrezca un autobús 100% eléctrico para nuestros tours.

El principal deber de la empresa es conseguir asociarse con una escudería que nos permita hacer uso de ese autobús que buscamos.

Todos ellos son importantes para nosotros porque son la base de nuestra empresa y en su conjunto nos permiten ofrecer un servicio muy bueno que nos diferencie de los demás. Además , buscamos un buen proveedor de audífonos que nos ofrezca poder ofrecer a nuestros clientes auriculares en los que se explique cada punto importante del tour , en cada uno de sus idiomas , teniendo en cuenta el porcentaje de turistas procedentes de cada país.

Luego el trabajo forma parte de la gestión interna de la empresa , es decir , nosotros somos los principales responsables de la gestión de los proveedores tanto de bebida como de comida , que son los principales , además de el servicio de montaje (dentro del autobús) de las mesas imantadas y los audífonos a los que cada uno de los pasajeros se podrá conectar.

Para realizar las acciones de la empresa necesitamos pedir un permiso al ayuntamiento para conseguir la licencia necesaria para realizar las acciones de la empresa.

Otro socio clave tiene que ser los centros turísticos y monumentos, como con los medios de comunicación para promover la empresa y tener publicidad.

Para conseguir clientes también necesitamos asociarnos con las agencias de viaje tanto locales como nacionales e internacionales para que nos dirijan sus clientes hacia nuestra empresa y así podamos ganar clientes de manera indirecta y de manera directa podemos conseguir clientes mediante nuestra página web y así poder mostrar nuestra empresa de manera internacional por las redes sociales e internet.

Por ejemplo en nuestro caso llegamos a un acuerdo con nuestra compañía de proveedores para asegurarnos de nuestro suministro (las comidas, las bebidas, los buses...)