

SOCIEDADES CLAVE

El llamado método o modelo Canvas, una nueva herramienta de diseño que sustituya al viejo Plan de Empresa (aunque en realidad ambos son compatibles). Se trata de una plantilla con 9 casillas del tamaño de un folio que sirve de primer paso para realizar un brainstorming de ideas y plasmarlas con post-its para responder a las preguntas sobre planificación estratégica.



En relación con nuestros productos, una de las sociedades clave son las empresas con plantas de reciclaje plástico: los mismos que recogen y lo transportan a las plantas de reciclaje en las que los residuos se convierten en una nueva materia prima y se fabrican nuevos productos dándoles otra vida, empresas tales como SASIETA, ALIGOPLAST Y RECOPOLYMERS S.L. Con estos podremos optimizar nuestro modelo de negocio y adquirir recursos, podremos poner en común nuestros productos en el primer caso, es decir, una de las claves para que nuestro producto crezca es poder incluirlo directamente en la fabricación de bobinas de plástico reciclado, y esto nos permitirá poder llegar a más clientes, tales como usuarios de impresoras 3D, Diseñadores, programadores CNC, Empresas de diseño 3D.

En cuanto al segundo caso, es decir, las empresas de reciclaje, nos ayudaran a poder extender el mercado. Accediendo a la venta de plástico, podremos llegar a clientes que no tuviesen constancia sobre el mismo. Nuestra idea sería poner en venta nuestro producto de bobinas de plástico reciclado.

En relación con la venta de nuestro producto, una de las sociedades clave son las páginas online de venta. Con socios como este, logramos adquirir un nuevo recurso, la publicidad. Y gracias a ella, podremos extender el mercado y acceder a nuevos clientes. Al fin y al cabo, una de las claves para que nuestro producto llegue a los clientes, es la publicidad del mismo.

Por tanto, en resumen, tenemos 2 tipos de socios, Socios relacionados con nuestro producto (Empresas de Reciclaje y Grandes almacenes.)

