

Sociedades clave

Los socios clave dentro del modelo Canvas se refieren a las alianzas estratégicas que establece tu organización para colaborar en temas como compartir experiencias, costes y también recursos. En nuestro caso nuestras alianzas son las siguientes:

- El aluminio que necesitamos nos lo proporcionará la empresa **ALUMISAN**. Este proveedor es de km 0. <https://www.alumisan.com/es/empresas/sistemas-alumisan/chapas-de-aluminio>
- El metal eléctrico hemos contactado con la empresa **ONULEC**. Este proveedor es de km 0. <https://www.onulec.com/tienda/content/37-material-electrico-vizcaya>
- El plástico nos lo suministrará la empresa **JUBEDI**. Este proveedor es de km 0. <https://jubedi.com>
- Colaboraremos con Amazon que también venderá su producto en: <https://www.amazon.es/>
- Colaboraremos con Correos, que será el responsable de repartir nuestro producto. <https://www.correos.es/es/es/particulares>

Los socios que formamos parte de la empresa somos:

Mikel Oyarzabal: CSO(Director Comercial)
 Mikel de Pedro: CFO (Director Financiero)
 Ibai de la Fuente: CMO (Director de Marketing)
 Aingeru Araujo: CEO (Director Ejecutivo)
 Alejandro Martinez: COO (Director de Operaciones)

Además de todo esto, en el futuro buscaremos establecer una alianza con los centros comerciales. Cuando hablamos de paragueros usados en comercios, a todos nos viene a la cabeza un paraguero con plástico en su interior. Este producto tiene una utilidad muy práctica ya que absorbe todo el agua y evita que el interior se moje. Con este proyecto lo que se pretende es reducir el uso de plástico, protegiendo de esta manera el medio ambiente.

