



Socios clave

Los socios clave son aquellas personas imprescindibles para el buen desarrollo de la empresa ya que aportan un beneficio y mejoran el funcionamiento de la empresa. Estos aliados están clasificados en dos grandes grupos según qué función aporten a la empresa. El primer grupo es denominado como socios/colaboradores y está formado por aquellas personas que ayudan a llegar con una mayor rapidez al cliente debido a su reputación o recursos. Por otro lado, el segundo gran grupo son los proveedores, que son personas o empresas que aportan los productos necesarios para realizar la actividad clave de la empresa.

Dentro de los socios o colaboradores se pueden encontrar distintos subgrupos según cual sea el principal objetivo de dicha alianza. Por ejemplo, nos encontramos con alianzas estratégicas imprescindibles, alianzas estratégicas a futuro o posibles franquiciados.

En el caso de los proveedores, dentro de los mismos se pueden encontrar distintos tipos según si el producto o servicio que facilitan está o no relacionado con la actividad principal de la empresa.

1. Agentes y sus roles

En el caso de nuestra empresa Farmaloz, una de las **alianzas estratégicas imprescindibles** para el buen desarrollo de nuestro servicio será Osakidetza. Esta institución pública tiene que aceptarnos el acceso a su base de datos sobre los medicamentos necesarios de cada cliente en caso de que estos decidan optar por la opción incluida en nuestra empresa de realizar un seguimiento de sus tratamientos y hacerles llegar sus fármacos necesarios en el periodo de tiempo necesario. El beneficio que nosotros aportamos como empresa a Osakidetza es informarles sobre cualquier irregularidad en la toma de medicación u otras circunstancias que puedan suponer un problema en la salud de sus pacientes.

Además, como la empresa Farmaloz se compromete a posibilitar a sus clientes la opción de devolvernos las cajas de medicamentos ya finalizadas o caducadas para ser posteriormente recicladas, nuestra empresa formará una **alianza estratégica social** con la empresa SIGRE. De esta manera, la empresa SiGRE, cuya actividad principal es reciclar y reutilizar los envases de medicamentos, obtendrá un mayor número de envases para reciclar. Y a favor de nuestra empresa y debido a nuestro compromiso con el problema social generado a raíz de la desmesurada cantidad de



plástico existente en nuestro planeta, obtendremos como beneficio una mejor imagen de cara a nuestros clientes.

A su vez, estamos estudiando la posibilidad de una **ampliación de mercado** para la mejora de la empresa en un futuro. Esta idea trata de la colaboración con residencias públicas o privadas, centros de día y/o con servicios sociales municipales. En el caso de las residencias o centros de día Farmaloz quiere aportarles una distribución y un control de la medicación de sus clientes con el fin de incrementar el beneficio económico. En el caso de las instituciones públicas, nuestra empresa les aportaría otro servicio adicional a los que ya ofrecen las asistencias sociales de los ayuntamientos. El beneficio que obtiene nuestra empresa es triple:

- La empresa contribuye a un bien social, y por lo tanto, la imagen de la misma se ve favorecida positivamente.
- Incremento del beneficio económico del negocio.
- Estrategia de marketing ya que desde la asistencia social municipal dan a conocer los servicios que ofrece nuestra empresa a un grupo de clientes potenciales.

Por último, también debemos de tener en cuenta a los **posibles franquiciados** que quieran copiar nuestro negocio en otras localidades, provincias o países. Mediante el pago de un canon a nuestra empresa ellos tienen la posibilidad de iniciar un negocio rentable utilizando todos los recursos, canales, proveedores y alianzas ya establecidas por nosotros previamente. Evidentemente, el beneficio para la empresa de Farmaloz sería la económica además de un mayor prestigio de la empresa dándonos a conocer en diversos lugares.

En cuanto a los proveedores de nuestra empresa, los hemos dividido dependiendo de si su servicio está relacionado o no con nuestra actividad principal, en el caso de Farmaloz, si está o no relacionado con la VENTA y distribución de medicamentos.

Nuestros **proveedores fundamentales** son las grandes farmacéuticas. Una serie de estas son Cofares, Novaltia y Bidafarma. Dichas farmacéuticas nos proporcionarán los medicamentos que luego recibirán nuestros clientes en sus domicilios. Además, existen una serie de laboratorios que también hacen venta directa de medicamentos, como por ejemplo, Cinfa, Normon, Bayern etc. A cambio de que nos proporcionen tanto los fármacos como los productos de parafarmacia, las farmacéuticas y dichos laboratorios obtendrán un beneficio económico.



Como **proveedores variables** nos encontramos con todas aquellas empresas que nos proporcionan productos o servicios que no están relacionados directamente con la distribución y VENTA de medicamentos. Una serie de ejemplos de los mismos son los proveedores del uniforme con el logotipo de la empresa, los proveedores telefónicos que nos aportan líneas de teléfono y wifi para el desarrollo del trabajo de la empresa o por último, los proveedores de envases personalizados para entregar el producto. Como beneficio, todos ellos obtendrán la fidelidad por parte de nuestra empresa asegurándose una fuente de ingreso mensual o anual.

A lo largo que la empresa vaya creciendo, la lista de proveedores irá aumentando.