

### **3. Sociedades clave :**

#### **Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras**

Haremos una alianza estratégica con los cargadores de coches de repsol haciendo que nuestras farolas tengan un sistema de carga para coches utilizando la energía sobrante de la batería para poder aprovechar la energía.

#### **Alianzas estratégicas entre competidores**

Tenemos pensado reunirnos con JA solar si el coste de los materiales necesarios para crear nuestro producto se reducirán a cambio de dividir nuestras ganancias. ayudándonos a crear las farolas más rápido, obtener más clientes y darnos a conocer más de lo que ya éramos.

J.A. solar es una empresa que crea placas solares las cuales nos ayudará en nuestros proyectos.

#### **Asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios o Joint Ventures**

Crearemos una relación con otras empresas relacionadas con la electricidad, ya que si nuestros paneles tienen más energía de lo necesario podríamos vender la electricidad sobrante, o podríamos cambiarlo por algún servicio que necesitemos de esas empresas.

#### **Relaciones comprador-proveedor**

Para garantizar los suministros necesarios para nuestros servicios, tendremos que tener una alianza con nuestros mayores proveedores.