

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.

ALIANZAS



En alcabón ofrecemos una oferta gracias a la alianza estratégica con Spotify, por la compra de una de las alcachofas con altavoz integrado (alcachofa pequeña con altavoz insertado o alcachofa grande con altavoz insertado), se incluye un plan de 3 meses completamente gratuito de Spotify Premium. Con este plan, Spotify, permite omitir los anuncios, escuchar música a la carta, saltar canciones sin límites y el modo sin conexión).

Además de las alianzas, dentro de los socios clave, nuestra empresa cuenta con varios proveedores, todos tienen gran importancia y son indispensables para poder realizar nuestro trabajo y producir la alcachofa. Estos proveedores son Tatay, Suministros Pereda, y JBL.

- En primer lugar, nuestro proveedor de alcachofas es "Tatay". El papel de "Tatay" es suministrar todas las alcachofas que vendemos. Tatay nos envía las alcachofas y a partir de esa alcachofa nosotros las modificamos, es decir, le hacemos los cambios necesarios para llegar al producto que es enviado a nuestros clientes. Tatay es completamente indispensable, ya que sin sus alcachofas nuestro trabajo no se podría realizar de ninguna de las maneras. Tatay es una empresa familiar fundada en Barcelona en los años 30, hoy en día sigue siendo una empresa familiar, dirigida por la segunda generación pero completamente profesionalizada.



La relación que tenemos con tatay va más allá de un simple proveedor. Estamos en continuo contacto con ellos ya que a pesar de la cantidad prefijada que nos suministran mensualmente, a veces es necesario alguna alcachofa extra si ha habido un pico en el número de pedidos realizados. El pago de las cantidades fijadas lo realizamos a principios del mes ya que la cantidad a pagar es fija, y el pago de las alcachofas extra a final del mes, porque la cantidad que pagamos varía dependiendo del número de alcachofas.

- En segundo lugar, los dispensadores de jabones nos los proveen "saneamientos pereda". Esta empresa es especialista en el sector de baño, conocen bien el material y hemos decidido contar con ellos para los materiales que forman el dispensador; tubos, almacenaje de los jabones dentro de la alcachofa... "Saneamientos pereda" fue fundada en 1953 para la venta de materiales de fontanería, calefacción y cuartos de baño y en la actualidad es un equipo de unas 150 personas.



Al igual que con “tatay”, la relación con “saneamientos pereda” es continua porque a veces es necesario pedir un extra de materiales, independientemente de las cantidades previamente fijadas. El pago de los materiales y utensilios que están previstos es al principio del mes, y el pago de los materiales y utensilios extra se realiza al final del mes porque la cantidad a pagar varía dependiendo de la cantidad extra comprada.

- En último lugar, si los consumidores así lo desean, hay una opción de alcachofa que tiene un altavoz incorporado. Estos altavoces pertenecen a JBL. JBL es una marca muy conocida y con mucho prestigio dentro del sector de audio y electrónica. Fue creada en Estados Unidos, y empezó su expansión a nivel mundial sobre los años 70.

JBL

Por otro lado, contamos con los socios con los que colaboramos para vender nuestros productos, es decir, ellos venden nuestros productos desde sus plataformas. Estos socios nos ayudarán a alcanzar la cantidad de alcachofas que tenemos previsto vender, ya que estas empresas tienen más visibilidad y alcance de ventas.

Las empresas que hemos seleccionado para colaborar son Ikea, Leroy Merlin y El Corte Inglés:



El corte inglés es una empresa líder en el sector de distribución de todo tipo de productos, por ello, teníamos claro desde el primer momento que asociarnos con ellos, y que ellos fuesen distribuidores de nuestros productos incrementará el número de ventas. El Corte Inglés cuenta con más de 80.000 empleados, 1.542 puntos de venta en la Península Ibérica y 453 fuera, y sus centros reciben cada año 700 millones de visitantes y 500 millones en la web. Darse a conocer de la mano de una multinacional como esta significa que más personas sepan de la existencia de nuestros productos y nuestra empresa, y esto siempre es beneficioso.



Ikea es una empresa que vende muebles, electrodomésticos y decoración. Abarca muchos productos, entre ellos, alcachofas de ducha. Al tener mucha variedad en sus productos, sus tiendas son visitadas por mucha gente por lo que muchos clientes de ikea conocerán nuestra marca. Además, ha incrementado cada año el número de visitas en su página web, hasta llegar a 4.000 millones de visitas en el año 2020. Que nuestra alcachofa esté disponible en esta empresa de distribución aportará muchas cosas positivas a la empresa, entre ellas visibilidad y aumento en el números de ventas.



Leroy Merlin es una multinacional francesa especializada en bricolaje, construcción, decoración y jardinería instalada en 13 países. Por esta razón, su alcance es multinacional, y puede aportarnos vender en diferentes países del mundo.

En último lugar, hemos contado con un socio financiero: este nos ha aportado un crédito inicial para poder empezar con nuestra empresa. El socio financiero es la institución bancaria “Laboral kutxa”. Sin este crédito inicial no habría sido posible poner en marcha nuestra empresa ni la fabricación de nuestro producto por falta de recursos financieros.



Laboral Kutxa es una cooperativa de crédito nacida de la fusión entre Caja Laboral (Euskadiko Kutxa) e Ipar Kutxa. El proyecto de fusión se anunció en marzo de 2012 y culminó en noviembre de 2012, aunque no fue hasta abril de 2013 cuando se presentó oficialmente la nueva entidad. Tras dicha fusión, Laboral Kutxa mantuvo la denominación social de Caja Laboral. Laboral kutxa tiene más de 1.300.000 clientes y en 2016, la entidad poseía 368 oficinas.