

MODELO DE NEGOCIO

Modelo canvas - Socios clave



Socios 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. El objetivo es establecer una red de proveedores y socios que contribuyan al crecimiento y funcionamiento óptico de nuestro modelo de negocio.

Nuestros socios clave serán fundamentalmente las farmacias y las tiendas que vendan cremas alrededor de las zonas en las que facilitemos nuestro producto (Sopelana y Neguri). Además de las empresas que producen cremas solares y nos la venden, nuestro principal socio será Nivea.



En primer lugar, una de nuestras sociedades clave en Neguri es un supermercado BM. Neguri es un barrio del ayuntamiento de Guecho, provincia de Vizcaya (España). Es el barrio residencial, al borde del mar, donde tradicionalmente residió la gran burguesía vasca.



En segundo lugar, otra de nuestras sociedades clave será el Carrefour de Sopelana.



Y por último, pero no menos importante, es Beiersdorf Manufacturing Tres Cantos S.L. que será la empresa que producirá nuestra crema solar. Está ubicada en Madrid y mandaremos camiones para traerlos al País Vasco.

El socio no solo tiene derechos sobre el patrimonio o ganancias de la empresa, también debe cumplir con ciertas obligaciones que permitirán un buen desarrollo del negocio.

Los beneficios de los socios clave son:

- Poseer un novedoso know how (Conjunto de conocimientos técnicos y administrativos que son imprescindibles para llevar a cabo un proceso comercial y que no están protegidos por una patente)
 - Minimizar riesgos e incertidumbres
 - Optimizar las economías de escala
 - Comprar activos y recursos
 - Compartir conocimientos y recursos humanos
 - Expandir el negocio
 - Dividir los costes
 - Mejorar las ganancias
-