

Sociedades clave

En este apartado del lienzo de negocio vamos a desarrollar quiénes son nuestros aliados clave, por qué, qué papel van a jugar y su importancia. Dentro de las sociedades hay que distinguir entre las alianzas estratégicas entre empresas no competidoras, las cuales no compiten por el mismo segmento de mercado o por los mismos recursos; y las alianzas estratégicas entre empresas competidoras también conocidas como Coopetencias (cooperación+competencia), las cuales compiten por el mismo segmento de mercado pero se ayudan mutuamente. Por otro lado, también vamos a establecer sociedades para optimizar nuestro modelo de negocio, para reducir riesgos y para adquirir recursos.

De acuerdo a la utilidad de nuestro producto, los principales socios clave de nuestro negocio van a ser las farmacias, con las cuales vamos a tener una relación comprador-vendedor, ya que estas se aseguran de adquirir parte de los recursos para poder realizar su actividad. Esto se debe a que ellas van a ser las principales proveedoras del dispensador de pastillas para los clientes. Además, serán estas quienes proporcionen la encuesta de valoración del producto e ideas adicionales para implantarlas en el producto. Es por esto que entre todos los colaboradores clave, las farmacias son las que mayor importancia tienen.

Por otro lado, Sanidad también va a ser un socio clave ya que como se van a encargar de los gastos del dispensador de pastillas en aquellas familias en las que el producto sea de primera necesidad, las ventas del servicio que proporcionamos aumentarán y el bienestar social también ascenderá. Su principal rol es el de intentar mantener este bienestar social anteriormente mencionado, y es debido a esto

SOCIEDADES CLAVE SEGÚN SU IMPORTANCIA



que su colaboración es de suma importancia, sobre todo para la sociedad.

Entre otro de los socios clave están las empresas que nos proveerán de los materiales tecnológicos para la construcción del dispensador de pastillas, ya que sin ellas no se podrá sacar adelante la idea de negocio. El papel de estas empresas será suministrar materiales, como cables o placas solares, requeridos para crear el producto. Por esto mismo, la alianza con este tipo de empresas también será de suma importancia.

Por último, entre los socios claves se encuentra una empresa de transporte. El papel de esta empresa será el de llevar los dispensadores de pastillas a las farmacias o a los clientes que los soliciten mediante Internet y de transportar los dispensadores de pastillas desde las casas de los clientes a las farmacias para que estas últimas las rellenen y de llevarlos de vuelta a los clientes. Es por ello que esta empresa tendrá cierta importancia pero no tanta como los socios anteriores.

Para que la relación entre los socios clave ya mencionados y nuestra empresa funcione se han establecido una serie de acuerdos con ellos. En primer lugar, las farmacias van a ser nuestro principal canal de distribución. Así podrán sacar una nueva línea de productos en el mercado ampliando las ventas de la farmacia, siendo beneficioso tanto para ellas como para nosotros. En segundo lugar, Sanidad va a promocionar nuestro producto, y consecuentemente ganará buena reputación ya que las personas que lo necesiten se sentirán escuchadas y atendidas. Por último, se establecerá un acuerdo de fidelidad con las empresas de materiales tecnológicos dado que así estas últimas tendrán siempre un cliente y nosotros un proveedor disponible.

Asimismo, vamos a ponernos en contacto con empresas u organizaciones especializadas en la recogida de materiales desechados. Así estos mismos materiales se podrán reutilizar para la producción del dispensador de pastillas. De esta manera no consumiremos materiales de más y cumpliremos con los objetivos de medioambiente que tenemos propuestos en nuestra página web.

Atendiendo a todo lo mencionado anteriormente, estas sociedades claves se pueden clasificar según la siguiente forma: con las farmacias tendremos un sociedad entre empresas no rivales,

porque somos dos empresas que no competimos entre nosotros y porque buscamos ofrecer un servicio complementario junto con un producto novedoso, y también somos socios colegas ya que somos dos compañías que trabajamos en el mismo sector y cada una nos emplearemos en un área específica. En cuanto a Sanidad, el tipo de sociedad que vamos a tener va a ser una alianza con el gobierno. Así, traeremos a la empresa una promoción que tiene un aporte social. En relación con los proveedores de materias primas, crearemos con ellos una asociación, ya que nos ayudarán a obtener recursos, conocimientos y materia prima. Dentro de ellos, hay que saber diferenciar entre las empresas más importantes y las que menos, por lo tanto, serán más relevantes aquellos que nos proporcionen los materiales conectados con la electrónica; como los cables y pantallas digitales, y los que nos administren las materias primas serán de segunda necesidad. Finalmente, la relación con la empresa de transporte será entre empresas no rivales dado que entre las dos no hay ningún tipo de competencia.

No obstante, estas asociaciones clave pueden tener riesgos. Por una parte, como Sanidad es una institución de la administración pública, esta podría tener ciertos inconvenientes. Dado que estas tienen numerosos proyectos pendientes de subvención, por lo que podría ser que nuestro proyecto no constituya una prioridad.

Por otra parte, las farmacias son compañías grandes, lo que podría derivar en lentas tomas de decisiones importantes. Este apartado no será sencillo de ejecutar ya que no será fácil ponerse de acuerdo para realizar las distintas actividades de negocio con las empresas con las que creemos una asociación. Es por ello que, para intentar que la relación con los socios clave sea la mejor posible, se intentará crear un ambiente de confianza para que la asociación sea de larga duración. Asimismo, intentaremos captar y preservar a los socios mediante los objetivos que se adquieran con ellos.

En lo referente a las alianzas que tiene la empresa RingPill, contamos con una única unión con un centro que imparta clases para mejorar la memoria, de esta manera, nuestros clientes podrán ir una vez a la semana a este tipo de cursos donde no solo mejoraran su calidad de vida sino que también se encontrarán acompañados por personas en la misma situación. En Basauri, por ejemplo, la asociación Soinhezi S.I. imparte 3 talleres semanales, en el Kalero, San Fausto y Pozokoetxe. Por último, la empresa cuenta con alianzas propias debido a que

■

cada uno de sus componentes aporta una característica diferente y, por tanto, un recurso clave. Anne se encarga de la administración, Naroa de la comercialización y Leire, Janire y Markel de la producción, pero estos dos últimos también se encargan de revisar que el producto esté en buenas condiciones.