

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. Socios estratégicos, socios industriales, socios inversores son algunos de los socios claves para una empresa.

El objetivo es establecer una red de proveedores y socios que contribuyan al crecimiento y funcionamiento óptico del modelo de negocio. Es muy importante estar en contacto con el entorno, observar nuevas ideas que surgen alrededor y crear sinergias con otras personas, empresas e instituciones que sean enriquecedoras.

“**Memory Life**” es una aplicación que solo puede funcionar si tiene socios que ayuden a su crecimiento. Hay muchas empresas que diseñan y producen teléfonos a lo largo del mundo, pero las estadísticas indican que casi el 100% de los usuarios disponen de un teléfono Apple o Android, por lo tanto, poder colaborar con estas dos marcas, sería algo único ya que gracias a esto, nuestros clientes podrán acceder a la aplicación sin tener que pagar y sin ningún tipo de problema.

Además, al ser compañías conocidas internacionalmente, podrán hacer llegar el producto de manera más efectiva a los clientes, que si vendemos productos de manera independiente. Las marcas Apple y Samsung son las dos compañías más conocidas además de ser las dos marcas que más productos han vendido desde los últimos años, por tanto, su contribución con este proyecto puede llegar a hacer que se convierta en una aplicación internacionalmente conocida, tanto por personas con estas enfermedades, como por mucha más gente.

Existen distintos tipos de socios clave, estos son algunos ejemplos:

- **Asociaciones con la competencia:** En algunos casos, las empresas rivales se unen para traer beneficios a los clientes y al sector que ocupan en el mercado. Ayuda a reducir costes, usar nuevas tecnologías, llegar a nuevos mercados y desbancar a otros rivales.
- **Sociedades con empresas no rivales:** Son alianzas entre dos compañías que no son competencia entre sí. Esta asociación estratégica busca ofrecer un servicio complementario y un producto novedoso.
- **Socios educativos:** Es importante que todos los integrantes de la empresa, tanto socios como empleados, mejoren sus capacidades y aumenten sus conocimientos. Para ello, será de gran provecho crear alianzas educativas con empresas dedicadas a la enseñanza e impartición de cursos.

- **Asociaciones con proveedores:** Las alianzas con proveedores clave son importantes ya que te ayudan a obtener recursos, conocimientos y materia prima. Los socios se pueden unir para crear un producto o servicio innovador.
- **Alianzas con gobiernos:** Crear alianzas con instituciones gubernamentales puede ser una excelente opción e influir en tu empresa de diversas formas. Pueden traer aportes a la empresa de tipo financiero, promoción, educativo o convertirse en tu cliente más importante.

Rank	Vendor	Unit shipments	Growth	Share
#1	 SAMSUNG	82.8 million	+8.2%	22.0%
#2	 Apple	46.7 million	+2.6%	12.4%
#3	 HUAWEI	39.1 million	+17.0%	10.4%
#4	 oppo	30.0 million	+7.4%	8.0%
#5	 MI Xiaomi	28.0 million	+86.9%	7.4%