



SOCIOS CLAVE

Nuestros principales socios son, por una parte, una empresa de calzado apto para niños, además de personas con disimetría, ya que nuestro objetivo es poder utilizar las mismas zapatillas por más años a pesar del crecimiento de los niños, al igual que poder calzar distintos números adaptándose a esta enfermedad. Por otra parte nuestros proveedores pertenecen a una empresa dedicada a la producción de plástico, para así obtener nuestras materias primas.

Establecemos una alianza estratégica con otras empresas no competidoras, es decir, que nos dirigimos a diferentes segmentos de mercado. Cooperamos con otras empresas, como la empresa productora de plástico, la empresa textil (por la tela que recubre parte del exterior del calzado), la empresa de transporte (que transportará los productos a los puntos de venta o domicilios) y la empresa de marketing, que ayudará a promocionar y dar a conocer nuestro producto a través de distintos medios.

Por otra parte, establecemos relaciones de comprador-vendedor con nuestros proveedores de recursos, de forma que tengamos unos recursos asegurados y la otra empresa unos beneficios y un trabajo asegurados.

Obtenemos diferentes beneficios gracias a la creación de alianzas tales como: la optimización del modelo de negocio, ya que no tenemos que realizar nosotros toda la labor, si no que nos ayudamos de los otros socios, por la reducción de costes al comprar de forma acordada a la empresa de plástico/tela los suministros.

El segundo beneficio que obtenemos es la reducción de riesgos, ya que no competimos con otras empresas, si no que nos aliamos, así nos ahorramos el peligro de entrar en bancarrota o tener pérdidas debido a la rivalidad y competencia.

Por último, el tercer beneficio obtenido es la adquisición de recursos, ya que gracias a nuestra alianza con la empresa de plástico y tela, obtenemos nuestros recursos materiales (y de forma reciclada).