

# SOCIOS CLAVE

Para la planificación estratégica del negocio es muy importante encontrar los socios clave de la empresa. El **modelo Canvas** nos facilita un modelo ágil, útil y sencillo para hacerlo.



Los socios clave dentro del modelo Canvas son aquellos aliados estratégicos que contribuyen significativamente a la creación y entrega de la propuesta de valor, además de beneficiar a la empresa gracias a su ayuda, y pueden tener una gran influencia en el éxito o fracaso de la misma.

El objetivo es establecer una red de proveedores y socios que contribuyan al crecimiento y funcionamiento óptico del modelo de negocio. Pero es muy importante estar alerta con el entorno de posibles nuevas colaboraciones con otras personas, empresas e instituciones que sean enriquecedoras.

El primer paso para comenzar una valoración son los proveedores. Piensa que es lo que necesitas de los proveedores en tu negocio y diferencia entre aquellos que pueden ser sustituidos y aquellos que son más técnicos y pueden aportarte más beneficios, entonces esos serán tus proveedores clave.

Piensa también en los socios y qué obtienes de ellos. Qué actividades realizan ellos por ti y si realmente no las puedes hacer tú, qué recursos te aportan que tú no puedes obtener y en definitiva si es necesario mantener el contacto con ellos o no tiene importancia.



- En nuestro negocio, nuestro socio clave es el **gobierno** ya que nos subvenciona con un 75%.

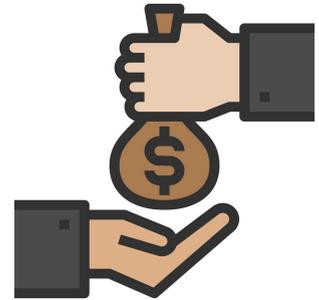
Además tener uno o varios socios clave te asegura ciertos beneficios:

- Posees un novedoso know how, minimizas los riesgos, compartes conocimientos y recursos humanos, puedes expandir tu negocio, dividir los costes y mejorar las ganancias.

Pero también ganamos cierta parte gracias a los patrocinadores, porque se encargan de que nuestro éxito salga adelante y nos ofrecen una orientación y los recursos necesarios.

**Tipos de socios clave:**

- Asociaciones con la competencia
- Sociedades con empresas no rivales
- Socios colegas
- Asociaciones con freelancers
- Socios educativos
- **Alianzas con gobiernos**
- Socios financieros
- Asociaciones con proveedores.



**Alianzas con gobiernos** → Como ya hemos mencionado nuestro socio clave es el gobierno y por lo tanto vamos a explicar brevemente de qué se trata.

Crear una alianza con instituciones gubernamentales puede ser una perfecta opción e influir en tu empresa de diversas maneras. Pueden aportar a la empresa de forma financiera, promocional, educativa o convertirse en tu cliente más importante.

Pero en el caso de que tengas este tipo de alianza, es conveniente que tu negocio tenga un buen aporte social o que de alguna manera cumpla con los objetivos gubernamentales.