

- **SOCIEDADES CLAVE**

- a.

Los socios clave serán los del sector de la hostelería, empresas de comida y supermercados, porque son los que mayor beneficio nos dará, es por eso que es imprescindible tener a estas empresas como socios. Sin olvidar nuestra ideología laboral, la de tratar a todos por igual, da igual que sean grandes o pequeños socios, porque todos tienen el derecho de conseguirlo.

A su vez, vamos a asociarnos con la empresa Vidrala, ya que nos suministrará tarros de cristal para la conservación del producto, con sus respectivas tapas. Esta empresa nos cobrará los tarros a un precio inferior al del mercado, esto es porque necesitaremos una gran cantidad en tiempos reducidos, seremos unos clientes habituales para ellos

Pensando sin parar, un día nos dimos cuenta de que necesitábamos gente de pueblos, con conocimientos micológicos. Así nos podrían comunicar que las setas estaban a punto de salir o que ya estaban para recoger. Es por eso que vemos necesario asociarnos a este tipo de gente.

Por último, nos asociaremos con empresas de transporte como Saltoki, una vez obtenidos beneficios suficientes para poder optar a empresas de este calibre. Así podremos hacer pedidos a distancia sin preocuparnos del coste.

- b.

FUNCIONES A DESARROLLAR POR LOS SOCIOS FUNDADORES:

- **Enaitz: director de innovación y sostenibilidad.**

Encargado de desarrollar e implementar nuevos recursos, herramientas y procedimientos innovadores en todos los departamentos de la empresa y figura encargada de analizar y predecir el rumbo de la compañía teniendo en cuenta el impacto ambiental y social de la organización.

- **Aitor: responsable financiero, de datos y en el ámbito informático.**

Principal responsable de la estrategia financiera, contable y presupuestaria de la compañía y es quien debe liderar la estrategia de datos. Por último, se encargará en crear y mantener todo lo relacionado con la informática, ya sea la página web o el correo electrónico.

- **Danel: responsable de clientes y director de recursos humanos.**

Es aquel que se encarga de que todas las necesidades de los consumidores se cumplan, se queden satisfechos y, por consiguiente, vuelvan a consumir el producto o servicio de tu empresa y encargado de dirigir el departamento de RR. HH..

- **Ane: distribuidora y responsable de gestión de pedidos.**

Realizar sus pedidos con el tiempo necesario para evitar faltas en su stock y satisfacer la demanda de los clientes, gestionando los pedidos online y los problemas que puedan surgir. Y al mismo tiempo se encargará de distribuir los pedidos, ayudada por la empresa Saltoki.

- **Beñat: responsable de marketing y de ventas.**

Gestor de proyectos que supervisa los proyectos relacionados con las campañas de marketing. Supervisan tanto a las personas que trabajan en los proyectos de marketing como los propios proyectos.