

SOCIEDADES CLAVES

Las SOCIEDADES CLAVE están compuestas por la red de proveedores y socios que permiten que un modelo de negocio funcione.

Una empresa puede establecer alianzas con otras por múltiples razones: para optimizar su modelo de negocio: busca normalmente una reducción de costes y suele implicar la subcontratación o la puesta en común de infraestructuras.

-Para reducir riesgos: una alianza puede disminuir las probabilidades de tener pérdidas o incluso de bancarrota

-Para adquirir recursos: con el objetivo de extender sus propias capacidades empleando a otras empresas y conseguir recursos específicos, adquirir conocimiento, licencias o acceder a nuevos clientes.



Identificar los socios claves de una empresa es muy importante para la planificación estratégica del negocio. Canvas nos facilita un modelo ágil, útil y sencillo para hacerlo.

- Intercambia el antiguo Plan de Empresa por un formato mucho más rápido y flexible a cambios con el modelo Canvas. Con solo un folio, un puñado de post-its y muchas ideas puedes empezar.
- Los socios clave son alianzas estratégicas que ayudan al negocio a crecer y funcionar de manera óptima.

Crear una plataforma que permita a los usuarios escanear su cuerpo, obtener medidas y probarse ropa online involucra varias partes interesadas o sociedades clave. Estas son algunas de las posibles sociedades clave para nuestro negocio:

1. Usuarios Finales:

- Clientes Individuales: Los usuarios finales que utilizan tu plataforma para escanear su cuerpo, obtener medidas precisas y probarse ropa virtualmente.

2. Fabricantes y Minoristas de Ropa:

- Proveedores de Ropa: Las marcas y minoristas de moda que podrían asociarse contigo para permitir que los usuarios prueben sus prendas en tu plataforma.

3. Desarrolladores de Tecnología de Escaneo:

- Empresas de Tecnología de Escaneo 3D: Si utilizas tecnología de escaneo 3D u otras soluciones similares, colaborar con empresas especializadas en este campo sería esencial.
- 4. Plataformas de Comercio Electrónico:**
- Integraciones con Plataformas de E-Commerce: Integrar tu plataforma con sitios de comercio electrónico existentes podría ser beneficioso, permitiendo a los usuarios comprar directamente desde la aplicación.
- 5. Empresas de Seguridad de Datos:**
- Proveedores de Seguridad Cibernética: Dado que tu plataforma manejará datos personales, trabajar con empresas especializadas en seguridad cibernética sería crucial para garantizar la protección de la información del usuario.
- 6. Empresas de Publicidad y Marketing:**
- Agencias de Marketing Digital: Colaborar con expertos en marketing para promocionar tu plataforma y atraer a más usuarios.
- 7. Empresas de Logística:**
- Empresas de Envío y Logística: Si tu plataforma facilita la compra de ropa, podrías colaborar con empresas de logística para gestionar la entrega de los productos.
- 8. Servicios Financieros:**
- Procesadores de Pagos: Colaborar con servicios de procesamiento de pagos para gestionar las transacciones realizadas a través de tu plataforma.
- 9. Empresas de Desarrollo de Software:**
- Desarrolladores de Software y Tecnología: Siempre es útil contar con un equipo de desarrollo para mantener y mejorar continuamente la plataforma.
- 10. Organismos Reguladores y Legales:**
- Asesores Legales: Colaborar con asesores legales para garantizar que tu plataforma cumpla con todas las regulaciones de privacidad y seguridad de datos.
- 11. Comunidades de Moda y Estilo:**
- Blogs de Moda, Influencers: Colaborar con comunidades de moda y personas influyentes para aumentar la visibilidad de tu plataforma.

Tras realizar un análisis sobre el mercado en el que trabajamos y observar distintos negocios en los que el factor de compra-venta online es imprescindible hemos seleccionado como negocios favorables para colaborar con nuestra empresa a:

- **SECTOR INDITEX:** Inditex teje su liderazgo también en Internet. El gigante de la moda gallego alcanzó el año pasado unas ventas *online* de 7.806 millones de euros, lo que supone un 4,08% más que en 2021, cuando el negocio en la Red alcanzó cifras históricas debido a la pandemia, llegando a crecer un 14%. La tienda online de Inditex supone ahora el 22,4% de la facturación total del grupo y sus ventas duplican con creces las cifras de 2019.



- **H&M:** Está empresa lidera el segundo puesto tras Inditex en la venta online. El comercio por Web en esta empresa, gracias a su diseño y a sus guías en tallas, es de grandes cantidades y favorece a sus clientes con sus detalles y experiencia online. En total esta empresa para finalizar el año obtiene 5,991 millones en la página web.



- **SHEIN:** Shein es considerada la empresa de *e-commerce* de mayor crecimiento en todo el mundo. Obtuvo casi 10.000 millones de dólares por ingresos y ha presentado un crecimiento de más del 100% en los últimos ocho años. Además, se posiciona como la aplicación de compras más grande en EEUU, así logrando aventajar a Amazon (Lopez, 2021). La ventaja de Shein, una empresa china, es que es capaz de competir en la categoría de ropa. Esto debido a que la fabricación es local, a grande escala, con buena calidad y a un precio reducido. Shein fue una de las primeras compañías en recurrir a influencers. También estuvo presente en Pinterest y recientemente en la famosa red social Tik Tok llegando a convertirse en la marca más comentada de la misma en el año 2020 (McCormick, 2021).

SHEIN

- **STUSSY:** Esta marca californiana, nacida en 1954, es trending topic en la juventud actual. Debido a la escasa cantidad de tiendas, la venta online es clave en ella ya que la mayoría acceden a esta para la obtención de hoodies, lo cual es su prenda más popular, al no tener tienda en su ciudad. Se considera una marca que pese a no ser de lujo, sí que es de alta categoría y el precio de cada sudadera se rodea en torno a 120/240€. Teniendo en cuenta este dato y analizando las ventas de los demás productos observamos como la marca llega a fin de año con un beneficio de entre 17 y 20 millones de dólares, una cifra más que considerable.

