

SOCIEDADES CLAVE

Analizad las redes de socios o proveedores con los que os podéis aliar para que vuestra idea prospere.

Crear alianzas es interesante porque permite:

- Optimizar el modelo de negocio
- Reducir riesgos
- Adquirir recursos

Las alianzas pueden consistir en la subcontratación de servicios o productos, la puesta en común de conocimiento e infraestructuras, etc.

Nuestros proveedores son los supermercados y empresas de alimentación ya que ellos nos suministran sus productos sobrantes.

Por ejemplo, Mercadona, Consum, Día, panaderías, hornos, carnicerías, pescaderías...

Queremos trabajar con muchas empresas así podremos tener más posibilidades de vender más productos distintos y tendremos menos riesgo de quedarnos sin productos para la venta, de esta manera adquirimos más recursos es decir más productos para vender.