

SOCIOS CLAVE

Una de nuestras alianzas en las que más énfasis ponemos porque orienta nuestro producto hacia la salud y el bienestar son los seguros médicos, aportamos muchos beneficios para mejorar la calidad de vida lo cual supone un gran atractivo para este tipo de socios. Además más de una cuarta parte de los Españoles están asegurados a día de hoy, este tipo de socios pueden plantear a clientes una facilidad de accesibilidad a nuestro negocio que nosotros solos no podemos ofrecer como pólizas, subvenciones o opciones de reembolso que pueden ser una mejor opción para muchos que necesitan nuestro producto para tratar problemas pulmonares por ejemplo.

Empresas como Movistar con el tiempo se han ido expandiendo y hoy en día se abre camino en nuevas áreas ofreciendo ofertas de todo tipo a clientes suscritos a su plataforma, casi 4 millones en cuanto a nivel nacional. Te permiten elegir entre 1 dispositivo adicional y 4 adicionales con los típicos smartphones, tablets, ordenadores, televisores y como novedad robots aspiradores. Como característica innovadora implementar como otro dispositivo disponible nuestro "AIR CARE" incrementando el nivel de automatización en un mercado nuevo que verá nuestro producto de una manera más accesible y afable con las ofertas proporcionadas por Movistar que harán nuestro producto más asequible y seductor.

Las alianzas más necesarias son los proveedores de materias primas, los fabricantes y proveedores de productos y servicios además de los servicios logísticos como por ejemplo los almacenes.