

Socios clave



Hay una serie de empresas con las que debemos tener relaciones comerciales para conseguir un beneficio mutuo.

También tenemos que analizar empresas competidoras. Resulta interesante llevarse bien por si interesase compartir información o compartir proveedor aprovechando rappels. En nuestra empresa la competencia son las lavadoras de los hogares de la gente, por lo tanto, no podemos beneficiarnos de la competencia

Tenemos una alianza estratégica con una lavandería a pie de calle

Esta lavandería: <https://www.colada30.com/colada30-avenida-cantabria-burgos/>

Esta alianza nos beneficia. Nuestra empresa va a ser un cliente fiel y exclusivo de esta lavandería; a cambio de cupones, descuentos y precios más bajos por la gran cantidad de lavadoras que ponemos.

Además, en esta alianza estratégica utilizamos un patrón novedoso de modelo de negocio, la afiliación. En la lavandería física hay carteles con publicidad de nuestra empresa go wash, y nuestra empresa en la página web hay publicidad de la lavandería colada de la Avenida Cantabria. Nuestra empresa no cuenta con proveedores porque no los necesitamos actualmente, pero cuando la empresa crezca buscaremos proveedores y externalizaremos parte de la empresa como la fiscal o la contable

Aumento de las ventas gracias a nuestra publicidad:



