

3. **Sociedades clave:** (En este apartado hay que describir la red de proveedores y socios que permiten que un modelo de negocio funcione).

El tipo de sociedades que utilizaremos para expandir el negocio y venta de neveras inteligentes serán las alianzas estratégicas entre empresas no competidoras, gracias a las cuales nos asociaremos con tiendas de venta de electrodomésticos que nos ayuden a hacer más visible y conocido nuestro producto, como podrían ser Media Markt, El Corte Inglés o el Carrefour. A cambio del servicio y ayuda de estas tiendas para facilitarnos la comercialización, publicidad e introducción al mercado de nuestro producto, nosotros les pagaremos la cantidad de dinero fija acordada con cada empresa o establecimiento, que podría rondar entre los 500€ y los 1000€ dependiendo de las condiciones acordadas, y un plus del 2% del precio total de la nevera por cada nevera que nos ayuden a vender.

Ganando clientes, publicidad y aumentar las ventas de nuestro producto por nuestra parte, mientras que las empresas aliadas ganan un porcentaje de nuestras ventas y una cantidad fija de dinero.

También pretendemos asociarnos con fábricas y empresas que, a cambio de una cuota o salario mensual de dinero, que podría rondar entre los 700€ y 1000€, se encarguen de producir y fabricar nuestro producto. De forma que nosotros nos encargáramos de proporcionarles los materiales necesarios para la producción de las neveras, y ellos únicamente tendrían que utilizar las herramientas y la energía necesaria para juntar las piezas y hacer funcionar las neveras.

Por otra parte, cabe destacar que para obtener los materiales necesarios que debemos proporcionar a nuestras fábricas asociadas, optaremos por las relaciones comprador-proveedor, es decir, asociarnos con ciertas fábricas y redes de proveedores para asegurarnos la disponibilidad y adquisición de los recursos y materiales necesarios para la fabricación de nuestro tipo de neveras, asociándonos con los proveedores que a mejor precio y calidad nos ofrezcan los materiales necesarios, los cuales pagaríamos en función de la producción de neveras (a mayor producción, mayor coste de producción ya que deberemos adquirir mayor cantidad de materiales), e intentando sacar provecho de las economías de escala con el objetivo de adquirir descuentos por parte de los proveedores.

Además, hemos decidido asociarnos con la empresa de transportes Seur para que se encargue de la distribución de las neveras que vendamos desde la página web.

También optaríamos por grabar un anuncio y asociarnos con algunas cadenas televisivas para que durante la emisión de dicho programa publicitaran nuestro producto. Como Antena 3, la 1, o incluso algunos programas de televisión, como el Hormiguero. Aunque también vemos conveniente anunciar y publicitar nuestro producto en redes sociales, como Facebook, Instagram o YouTube, y colgar carteles por las calles, lo cual correría a nuestra cuenta, para minimizar costes.

En resumen, nos asociaremos con:

- Empresas comerciantes que nos ayuden a comercializar y sacar al mercado nuestro producto.
- Fábricas e industrias que se encarguen de la fabricación de las neveras.
- Proveedores que nos proporcionen las materias primas necesarias para fabricar las neveras.
- Empresa de distribución que se encargue de transportar los productos que vendemos hasta las viviendas de nuestros consumidores.
- Cadenas televisivas que nos ayuden a publicitar el producto.

Ganando, por nuestra parte una optimización de nuestro modelo de negocio, una reducción de riesgos, y todo aquello que necesitamos para sacar nuestro producto a delante, y nuestros socios reciben el pago por sus servicios; poniendo en práctica relaciones del tipo WIN-WIN.

