

3.-SOCIEDADES CLAVE

Nuestros proveedores son **agricultores de la zona** con los que contactaríamos y les mostraríamos las ventajas de vendernos sus productos por un precio mejor que el habitual, a cambio de seguir unas medidas de calidad que les exigiríamos. También valoran la formación que les proporcionaremos y que les hará ser más productivos.



Contaríamos con los servicios de una **asesoría** para que nos ayudase con el papeleo administrativo y la burocracia, que pagase los impuestos y nos aconseje en temas fiscales.

Como vamos a realizar una página web para que nos contacten y para poder vender desde ahí nuestros productos necesitamos a un **diseñador de páginas web** que nos la cree.

También estableceríamos relaciones con el **banco** para los métodos de pago y para que nos ofrezcan un datáfono.



Nuestros **familiares** son agricultores y tiene contactos en el sector que podrían abrirnos algunas puertas, tanto de clientes como de proveedores.

Los **socios** tienen cada uno asignado un papel:

Álvaro será el relaciones públicas y comercial de ventas que irá a los restaurantes para captar nuevos puntos de venta y visitar a los que ya son clientes para afianzar la relación

con estos y procurar que aumenten sus compras.

Aimar se encargará de la distribución de los productos yendo a los restaurantes para entregar los pedidos y también de los pedidos a domicilio. Se encargará también del contacto con los agricultores y de ofrecerles los cursos de formación.

Diego estará en el almacén en el punto de venta directo. Recepcionará el producto que llegue al almacén y organizará el papeleo que se genera en la empresa, resolviendo las incidencias que puedan ocasionarse. Además, será nuestro "community manager.

Nota: tanto Aimar como Álvaro colaborarán en las labores del almacén cuando no estén viajando.