

Sociedades clave

Nuestros principales socios que necesitamos para que nuestro proyecto funcione y la realización de este son dos proveedores clave. El primero de ellos es un proveedor de cubos de basura que nos proporcionará los cubos de basura mencionados con las diferentes medidas que pactemos en el contrato, para que nuestros clientes tengan diferentes tamaños de nuestra propuesta y tengan opción a elegir el que mejor se adapte a sus necesidades. Como por ejemplo la empresa suministradora ["Made in China"](#).

Además, nuestro segundo proveedor sería una empresa que nos suministrará comprimidores también de diferentes tamaños para poder introducirlos en los cubos de basura y que cumplan la función y solución que proponemos. Por ello, al ser una start-up primeramente juntaremos estos dos materiales nosotras mismas para reducir los gastos y a medida que vayamos creciendo valoraremos si encargar este proceso a otra empresa o producir nosotras mismas externamente y a economía de escala, logrando así producir una mayor cantidad a menor coste.

Por ello, nuestros proveedores son esenciales para nuestro negocio en diferentes aspectos. Para empezar, los proveedores de cubos de basura y comprimidores son cruciales porque nos brindan los productos base necesarios para desarrollar nuestra propuesta de valor.

Seguidamente, al ser un start-up, uno de los mayores retos que tenemos es controlar los costes para asegurar la viabilidad financiera del negocio. Al reunirnos con proveedores que nos ofrecen precios competitivos, como el caso del proveedor "Made in China", podemos obtener los materiales necesarios a un coste relativamente bajo, lo que nos permite tener un margen de rentabilidad adecuado.

En cuanto a los distribuidores, buscaremos empresas que nos ofrezcan este servicio como Casa Viva o Hogar y más... Al ser una idea de proyecto que está comenzando, hemos buscado tiendas de hogar que cuadran a la perfección con el producto que ofrecemos.

En resumen, nuestros proveedores son claves para garantizar que podamos ofrecer productos de calidad, mantener costes bajos y crecer de manera eficiente a medida que avanzamos en el mercado.