

# STARINNOVA - UBIEVENT

## **Participantes:**

- Jesus Esteban Bullón Chang
- David Álvarez Berendei
- Frank de Jesús Rodríguez Hernández
- Leo Gomes Alves

## **3. Sociedades clave - Aplicación de Eventos Locales y Deportivos**

### **Tipos de sociedades clave**

Las sociedades clave de nuestra aplicación de eventos locales y deportivos permiten fortalecer la propuesta de valor, acceder a recursos esenciales y optimizar las operaciones. Las alianzas con empresas y organizaciones estratégicas nos ayudan a mejorar la calidad del servicio, incrementar la visibilidad y garantizar la sostenibilidad financiera. A continuación, se describen los principales tipos de sociedades clave que hemos identificado.

### **1. Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras**

Este tipo de alianza nos permite colaborar con empresas que no compiten directamente con nuestro modelo de negocio, pero que pueden contribuir al éxito de la aplicación. Estas sociedades se caracterizan por el intercambio de recursos, conocimientos o accesos a nuevos mercados.

- **Posibles aliados:**
  - Empresas de ticketing y venta de entradas (Ejemplo: Ticketmaster, Eventbrite).
  - Plataformas de pago seguras (PayPal, Stripe) para la gestión de pagos.
  - Empresas tecnológicas que ofrecen servicios de almacenamiento en la nube (Ejemplo: AWS, Google Cloud) para garantizar la escalabilidad.

- o Empresas de marketing digital y agencias de publicidad para aumentar la visibilidad de la app.
- **Beneficios:**
  - o Mejora de la experiencia del usuario (integración de compras seguras y rápidas).
  - o Acceso a nuevas tecnologías y optimización de la infraestructura.
  - o Incremento de la difusión y la promoción de la app.

## **2. Alianzas estratégicas entre competidores (Coopetencia)**

En este caso, se busca la cooperación con empresas que podrían considerarse competidoras, pero con las que se pueden crear sinergias que beneficien a ambas partes. Este tipo de colaboración puede impulsar la participación conjunta en proyectos específicos o facilitar la entrada a nuevos mercados.

- **Posibles aliados:**
  - o Otras aplicaciones de eventos que operen en mercados diferentes o no tengan enfoque local.
  - o Apps de turismo o aplicaciones de guías locales que se beneficien de la oferta de eventos.
- **Beneficios:**
  - o Creación de nuevas oportunidades de negocio compartido.
  - o Acceso a la base de usuarios de la otra plataforma.
  - o Aumento de la oferta de servicios para los usuarios.

## **3. Asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios o Joint Ventures**

Esta opción implica la creación de una nueva entidad conjunta para el desarrollo de nuevas líneas de negocio. La cooperación de varias empresas permite compartir recursos, minimizar riesgos y acceder a nuevos mercados.

- **Posibles aliados:**
  - o Empresas de entretenimiento que quieran crear una nueva categoría de eventos exclusivos.
  - o Instituciones culturales y educativas que deseen organizar eventos de aprendizaje o actividades recreativas para el público.
- **Beneficios:**
  - o Creación de nuevas líneas de ingresos.

- o Desarrollo de nuevos productos o servicios exclusivos.
- o Reducción de los costos de entrada a nuevos mercados.

#### 4. Relaciones comprador-proveedor

Este tipo de alianza nos permite asegurar el suministro de recursos esenciales para la operación continua de la aplicación. Las relaciones con proveedores estratégicos permiten contar con servicios y productos clave para la operativa diaria.

- **Posibles proveedores:**
  - o Proveedores de servicios de infraestructura en la nube (AWS, Google Cloud, Azure) para garantizar el funcionamiento constante de la app.
  - o Proveedores de bases de datos y sistemas de gestión de información.
  - o Servicios de ciberseguridad y protección de datos personales para garantizar la seguridad de la información.
  - o Proveedores de servicios de atención al cliente, como call centers o plataformas de mensajería directa (WhatsApp Business, Chatbots).
- **Beneficios:**
  - o Garantizar la disponibilidad de recursos esenciales.
  - o Optimizar la gestión de datos y asegurar la privacidad de los usuarios.
  - o Mejorar la atención al cliente con soporte 24/7.

#### Contribuciones de las sociedades clave

El éxito de la aplicación de eventos locales y deportivos depende de la calidad y efectividad de nuestras alianzas estratégicas. Estas sociedades aportan los siguientes elementos valiosos para el negocio:

- **Conocimiento:** Acceso a experiencia técnica y conocimientos especializados de aliados en tecnología y marketing.
- **Logística:** Soporte en la gestión de la infraestructura, la atención al cliente y la entrega de servicios.
- **Canales de distribución:** Acceso a nuevos usuarios y mercados a través de colaboraciones con empresas de ticketing, apps de turismo y plataformas de redes sociales.
- **Recursos compartidos:** Uso de infraestructura común como servidores en la nube, sistemas de seguridad o herramientas de análisis de datos.