

SOCIOS CLAVE

Los socios claves son aquellos colaboradores, personas o empresas que pueden ayudarnos en el cumplimiento de nuestra propuesta de valor. Nosotros como LoveLife tenemos el objetivo de crear relaciones puras y duraderas tanto de amistad como amorosas mediante nuestros servicios. Y aunque nuestro servicio sea algo intangible y no necesite en sí materiales para ser realizado son necesarias tanto las cenas que organizamos para que nuestros clientes se conozcan, tanto la publicidad y el marketing para que las personas que necesitan nuestro servicio lo encuentren. Y para poder hacer estas cosas posibles y de esta manera poder cumplir nuestra propuesta de valor podemos apoyarnos en ciertos socios que nos administren ayuda en estos apartados.

Los socios claves para nosotros LoveLife estarían divididos en dos apartados. En el primer apartado tendríamos a los socios que nos ayudarían con las cenas y su contenido y en el segundo apartado tendríamos a los que nos ayudarían a publicitar nuestro producto.

En el primer apartado, es decir, el de las cenas también estaría dividido en dos partes esto ocurre a que nuestras cenas no son de las que compramos ya preparadas a otros restaurantes sino que nuestra empresa tiene su propio menú y la comida la realizan nuestros cocineros. Dada esta situación para que nuestros cocineros puedan dar de cenar a nuestros clientes necesitan de productos frescos para hacer los platos y los utensilios y electrodomésticos necesarios para transformar estos productos frescos en platos deliciosos. Ya que aunque nuestro servicio principal no sea el de la cocina estas cenas son imprescindibles y un plus para nuestro objetivo. Como ya hemos dicho necesitamos productos frescos, utensilios de cocina y electrodomésticos y estos nos lo pueden conseguir dos socios clave.

Los supermercados serían los primeros socios claves en este apartado ya que si grandes supermercados como el Corte Inglés o Carrefour (pero sobretodo el Corte Inglés) fueran nuestros socios nos podrían administrar primero los productos frescos (carne, pescado, pastas, legumbres..etc) que necesitamos para poder dar de cenar a nuestros clientes y segundo los utensilios de cocina tanto para poder cocinar los productos como para emplatar y dar de comer a los comensales (sartenes, cuchillos, cucharas, platos, tenedores...etc).

Los segundos socios claves en este apartado serían las empresas de electrodomésticos tales como Bosch, Edesa, Teka...etc. Estos socios son muy necesarios ya que aunque tuviésemos los productos sin tener electrodomésticos con los que cocinarlos (horno, placas de cocina..etc) no podríamos hacer nada y si

fuera de la otra manera pasaría lo mismo ya que estos dos socios van ligados y son ambos muy importantes para la posible viabilidad de nuestras cenas.

Para adquirir estos recursos haríamos un trato con estas empresas a cambio de estos recursos dándoles a ellos publicidad y marketing.

En el segundo apartado tendríamos a los socios que nos ayudarían con la publicidad y marketing de nuestro producto. En este apartado utilizaremos socios como personajes públicos y influencers que subirían a sus redes su experiencia en nuestro negocio y informarían a la gente de que trata para que las personas que lo necesitan y no saben de su existencia o datos del negocio vengan y lo prueben o en algunos casos para aquellas personas que les da miedo venir por el hecho de que piensen que vean que no están solas y que vengan. A estos influencers a cambio de este servicio se les darán descuentos y vales para cenar en nuestro restaurante y usar nuestros servicios e incluso vales de descuento con nuestros otros socios, es decir, El Corte Inglés o Bosch.