

Proveedores clave.

Para la etapa de pago: **Paypal, square, stripe**.

Operadores de estacionamientos: Empresas que gestionan garajes y espacios de estacionamiento.

Plataformas de pago: Proveedores de servicios de pago en línea, como Stripe, PayPal o Square.

Servicios de mapas y geolocalización: Google Maps, Mapbox o HERE Technologies para integrar mapas y direcciones.

Desarrolladores de software: Empresas que ofrezcan soluciones de desarrollo y mantenimiento para la app.

Compañías de publicidad: Para monetizar la app mediante anuncios, como Google AdMob.

Sistemas de gestión de estacionamientos: Proveedores de hardware y software que ofrezcan soluciones de control de acceso y gestión de espacios.

Integradores de IoT: Para implementar sensores de ocupación en tiempo real.

Licencias

- 1- Acceso a la ubicación en tiempo real.
- 2- Permisos para notificaciones.
- 3- Permisos de cámara y fotos.
- 4- Permisos de pago
- 5- Licencias y permisos municipales.
- 6- Permisos de protección de datos.

Socios estratégicos - Acuerdos clave

- 1- Acuerdos con la municipalidad local para operar.
- 2- Acuerdos con las tiendas de apps.
- 3- Acuerdos con compañías de publicidad
- 4- Acuerdos con celebridades para publicidad de nuestra app

valor que aportan socios

El rol de los socios de marketing y de publicidad es que nuestro nombre se expanda, el marketing nos representativa y será como la gente nos vea

.

Los socios de las tiendas de apps, son los que nos darán los permisos para poder ofrecer nuestra app, las tiendas varían por móvil, región y país, cada app pide permisos distintos, poder trabajar con la mayoría de ellas será nuestro objetivo.

Las municipalidades, cada municipalidad tiene reglamentos relacionado con las apps, debemos cumplir con restricciones de privacidad

Alianzas estratégicas

Google maps

tener a google maps será una clave para la accesibilidad de la mayoría de la gente, ser una extensión de google maps nos pone en directo con la app de navegación más usada del

mundo, gente no tendrá que descargar la app y crear cuentas para tener acceso a nosotros y lo tendrá a un click en google maps.

Tesla.

Queremos ser disponibles en todas las plataformas disponibles, queremos ofrecer nuestro servicio también para las pantallas smart de Tesla, el número de coches Tesla es uno de los más crecientes de España y queremos ser parte de su expansión

.

Relaciones con los socios

vamos a tener varios tipos de relaciones distintas con nuestros socios.

Relación contractual: tendremos acuerdos legales específicos que definen los términos de la colaboración, incluyendo responsabilidades y beneficios.

En relación de participación accionarial los socios pueden poseer acciones de la empresa, participando en nuestras decisiones y beneficios.

Alianzas estratégicas: Serán colaboraciones informales donde ambos buscamos objetivos comunes, como el desarrollo conjunto de productos o la entrada a nuevos mercados.

Joint ventures: Creación de una nueva entidad por parte de dos o más socios para llevar a cabo un proyecto específico, compartiendo recursos y riesgos.

Relaciones de proveedor-cliente: Donde una empresa actúa como proveedor de productos o servicios a otra, estableciendo un vínculo comercial.

Relaciones de inversión: Donde un socio aporta capital a cambio de participación en la empresa, como en el caso de capital riesgo o inversores ángeles.

Programas de lealtad y afiliación: Colaboraciones donde los socios ofrecen beneficios mutuos a sus clientes, como descuentos o puntos de recompensa.

Redes de colaboración: Grupos de empresas que trabajan juntas para compartir conocimientos, recursos o innovaciones en un sector específico.

Conclusión.

Lo más importante es que los socios nos darán el capital social con el cual vamos a poder flotar como empresa.

Como una app gratuita nuestras ganancias van a llegar sobretodo con inversiones, nuestro stock, ads y compras dentro de la app