

Biz Rental - Sociedades Clave

1. Asociaciones con Propietarios de Espacios

El objetivo sería crear una base inicial de 20-30 propietarios dispuestos a listar sus espacios en la plataforma durante la fase piloto.

Con todo esto tendríamos unos **beneficios mutuos**. A nuestros propietarios les haríamos un incremento en la ocupación y los ingresos. También dispondremos de una validación del modelo de negocio y retroalimentación temprana.

Por otra parte, nuestras **estrategias de captación** serían usar campañas promocionales con tarifas reducidas para los primeros usuarios y dar bonificaciones por referidos.

2. Alianzas Estratégicas

Para tener resultados económicos haríamos alianza con **Proveedores de Servicios Complementarios**

Ejemplos de Servicios:

- Catering para eventos corporativos.
- Servicios de limpieza y mantenimiento.
- Alquiler de equipamiento audiovisual.

Por otra parte, nuestro **modelo de relación** se basaría en usar la estrategia de Revenue-sharing. El Revenue-sharing trata de cobrar comisiones del 5-10% por cada reserva gestionada. Con la integración directa en la plataforma como opciones adicionales al alquilar un espacio.

En las asociaciones de Emprendedores y PYMES colaboraremos para hacer una promoción en las redes sociales y organizaremos talleres y eventos para emprendedores en espacios gestionados por BizRental.

Relaciones comerciales clave

Las **entidades financieras** van a facilitar las transacciones seguras y poder ofrecer una financiación para futuras expansiones

Unos ejemplos:

- Integración de pasarelas de pago confiables como Stripe o PayPal.
- Acuerdos con bancos locales para créditos.

Nuestros **proveedores tecnológicos** son las siguientes:

- Hosting en la nube con AWS o Google Cloud.
- Socios para el desarrollo de inteligencia artificial y big data.

Por otro lado las **agencias de marketing digital** se encargan de:

- Diseñar y ejecutar campañas publicitarias.
- Optimizar estrategias de SEO y SEM.

Con todo esto obtendremos un beneficio: Aceleración en la captación de usuarios y mejora del reconocimiento de marca.

Resumen de Sociedades Clave		
Socios	Rol Principal	Beneficio para Biz Rental AI
Propietarios de Espacios	Listar espacios en la plataforma	Validación del modelo y captación inicial
Coworkings	Alquiler de horarios infrautilizados	Incremento de oferta disponible
Proveedores de Servicios	Complementar la oferta de espacios	Diversificación de ingresos
Asociaciones de Emprendedores	Promoción del servicio	Ampliación de la base de usuarios
Entidades Financieras	Facilitar pagos y financiación	Transacciones seguras y expansión futura