

Sociedades claves

Para el proyecto "EASY FLOSS", el enfoque inicial busca minimizar costes y mantener el control total sobre las operaciones mediante la participación directa del equipo fundador en cada etapa clave del negocio. La estrategia está diseñada para asegurar la fabricación, distribución y promoción del producto sin necesidad de intermediarios costosos ni terceros. A continuación, se detalla cómo se gestionan los principales socios y proveedores necesarios, su importancia para el éxito de nuestro proyecto, y los roles asumidos para asegurar un inicio eficiente y económico.

- **Socios y Proveedores Clave**

La fabricación del dispositivo "EASY FLOSS" comienza con la adquisición de materiales sostenibles para el arco ergonómico y el hilo dental. En esta etapa, contar con proveedores confiables es esencial para obtener insumos de calidad sin exceder el presupuesto. Se opta por proveedores locales para reducir tiempos y costes de transporte, garantizando flexibilidad en la adquisición de lotes pequeños para mantener el inventario controlado y alineado con la demanda.

En lugar de externalizar la fabricación, nuestro equipo gestionara el ensamblaje inicial directamente. Esta decisión permite ajustes rápidos en el diseño y control riguroso de la calidad. Se establece un pabellón pequeño o lonja con herramientas esenciales para el montaje, reduciendo la dependencia de fábricas externas y ahorrando en costos de producción. El diseño del producto y su empaque también son manejados internamente, creando soluciones prácticas que protegen el dispositivo y refuerzan la imagen de marca.

Para la distribución, se implementa una logística simple pero eficiente. Los envíos se manejan directamente desde el lugar de ensamblaje a los consumidores. Esta estrategia elimina la necesidad de almacenamiento a gran escala y permite mantener la operación flexible y escalable según la demanda.

- **Marketing y Ventas**

La estrategia de marketing y promoción del producto se centra en métodos digitales que permiten una exposición amplia con una inversión mínima. El equipo se encarga de la creación de contenido para redes sociales, gestionando campañas en plataformas como Instagram, Facebook y TikTok.. Esta estrategia permite interactuar directamente con los clientes y responder rápidamente a sus necesidades, generando una comunidad en torno a la marca.

La atención al cliente, clave para fomentar la lealtad y obtener retroalimentación valiosa, también es manejada internamente. El equipo responde consultas, gestiona

devoluciones y asegura una experiencia de compra fluida, fortaleciendo la relación con los consumidores desde el inicio.

- **Roles del Equipo “EASY FLOSS”**

Cada miembro del equipo asume múltiples funciones para mantener la operación eficiente. Esto incluye la gestión de producción y logística, marketing y ventas, desarrollo del producto y atención al cliente. Este enfoque directo no solo reduce costes operativos, sino que también permite un aprendizaje profundo sobre las necesidades del mercado y del proceso de fabricación.

- **Importancia de Estrategia**

La decisión de gestionar directamente la mayoría de las operaciones del proyecto “EASY FLOSS” responde a la necesidad de mantener bajos los costes iniciales mientras se asegura una comprensión integral del negocio. Al eliminar la dependencia de socios externos en esta fase temprana, se maximiza la capacidad de hacer ajustes estratégicos rápidos, permitiendo un crecimiento sostenido y controlado.