



3. SOCIEDADES CLAVE

Al tratarse nuestra empresa de una clínica dental móvil, nuestro socio clave será AmbulanceMed. Se trata de una empresa que vende unidades dentales móviles en forma de camionetas que necesitaremos para comenzar nuestro negocio, por tanto, nos otorga eficiencia. En su interior ya vendrá instalado el equipo odontológico necesario (sillón odontológico, luz, agua, electricidad...). A su vez, esta empresa nos ayuda en términos de operación, seguridad, cumplimiento de las regulaciones y la calidad en la entrega de los servicios.

Otro socio clave para la elaboración de nuestra empresa será Xerintel, se trata de una empresa que desarrolla App para móviles incluyendo la subida de la aplicación a la plataforma de descarga. En este caso nos aportará la creación y el desarrollo de nuestra aplicación móvil a nuestro gusto. Aporta a nuestra clínica dental móvil una aplicación personalizada que mejora la gestión de citas y la comunicación con los pacientes, incrementando así la eficacia del servicio. Es sostenible ya que la empresa mantiene actualizada y funcional la aplicación. A su vez, esta empresa nos ayuda en términos de operación, seguridad, cumplimiento de las regulaciones y la calidad en la entrega de los servicios para facilitar la interacción con los pacientes de manera fluida y confiable. Esto nos permite ofrecer un servicio más accesible y conveniente, ya que los pacientes pueden agendar y gestionar sus citas desde sus dispositivos móviles.

Por otro lado, nuestros proveedores serán Dental Nader S.A.S, una empresa que vende materiales para odontología como resinas, sellantes, ionómeros, adhesivos, cementos e instrumental para ortodoncia, endodoncia, exodoncia, y periodoncia. Otro proveedor sería Global Dent, una empresa que proporciona productos médicos y odontológicos. La empresa Garrigues es otro proveedor que trata de una firma de abogados con experiencia en temas regulatorios y legales para el sector salud. Pueden ayudar con la revisión de permisos, cumplimiento de normativas sanitarias, y asesoría en temas de responsabilidad civil y seguros específicos para servicios médicos móviles.

Para finalizar, nosotros dispondremos de una serie de alianzas estratégicas entre empresas no competidoras, como es el caso de una alianza con las clínicas dentales más cercanas a las localidades que visitamos. Esto es para derivar a esas empresas los pacientes que no podamos tratar debido a la falta de recursos necesarios ya que únicamente realizamos servicios dentales básicos.



Esta sería la empresa que nos proporcionará la clínica dental móvil